



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

ÀREA JURÌDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA

CARRERA DE BANCA Y FINANZAS

TITULO

“PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN ESPACIO DEPORTIVO CON CANCHAS SINTÉTICAS EN EL CANTÓN CATAMAYO”

Tesis previa a optar el grado de
Ingeniera en Banca y Finanzas

AUTORA

Mayra Alejandra Quiñones Torres

DIRECTOR

Jaime Rodrigo Lojan Neira MCA-CP

**LOJA – ECUADOR
2016**

CERTIFICACIÓN

Ing. Jaime Rodrigo Lojan Neira MCA-CP

**DOCENTE DE LA CARRERA DE BANCA Y FINANZAS DE LA
UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA Y DIRECTOR DE TESIS**

CERTIFICA:

Que el presente trabajo de tesis titulado: ***“PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN ESPACIO DEPORTIVO CON CANCHAS SINTÉTICAS EN EL CANTÓN CATAMAYO”*** presentado por la postulante: Mayra Alejandra Quiñones Torres previo a optar por el grado de Ingeniera en Banca y Finanzas, ha sido desarrollado bajo mi dirección, el cual luego de haber sido revisado autorizo su presentación y sustentación ante el respectivo tribunal.

Atentamente,

Loja, 30 de Marzo del 2016.



Ing. Jaime Rodrigo Lojan Neira MCA-CP

DIRECTOR DE TESIS

AUTORÍA

Yo **Mayra Alejandra Quiñones Torres**, declaro ser autora del presente trabajo de tesis y excuso a la Universidad Nacional de Loja y a sus representantes jurídicos de posibles reclamos o acciones legales por el contenido de la misma.

Adicionalmente acepto y autorizo a la Universidad Nacional de Loja, la publicación de mi tesis en el repositorio institucional-biblioteca virtual.

Autora: Mayra Alejandra Quiñones Torres

Firma:.....



CÉDULA: 110491863-4

DIRECCIÓN: Bernardo Valdivieso y Lourdes

FECHA: Loja, 30 de Marzo del 2016

TELÉFONO: 0993282697

CARTA DE AUTORIZACION DE TESIS POR PARTE DE LA AUTORA PARA LA CONSULTA, REPRODUCCION PARCIAL O TOTAL, Y PUBLICACIÓN ELECTRONICA DEL TEXTO COMPLETO.

Mayra Alejandra Quiñones Torres, declaro ser autora de la tesis titulada: "PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN ESPACIO DEPORTIVO CON CANCHAS SINTÉTICAS EN EL CANTÓN CATAMAYO" Como requisito para optar al grado de: INGENIERA EN BANCA Y FINANZAS: autorizo al Sistema Bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que con fines académicos muestre al mundo la producción intelectual de la Universidad, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera en el Repositorio Digital Institucional:

Los usuarios pueden consultar el contenido de este trabajo en el RDI, en las redes de información del país y del exterior, con las cuales tenga convenio la Universidad.

La Universidad Nacional de Loja, no se responsabiliza por el plagio o copia de la tesis que realice un tercero.

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja, el mes de enero del dos mil diez y seis, firma la autora.

Firma: 

CÉDULA: 1104918634

DIRECCIÓN: Bernardo Valdivieso y Lourdes

FECHA: Loja, 30 de Marzo del 2016

TELÉFONO: 0993282697

DATOS COMPLEMENTARIOS

DIRECTOR DE TESIS Ing. Jaime Rodrigo Lojan Neira MCA-CP

TRIBUNAL DE GRADO

PRESIDENTE Ec. José Vicente Ordoñez Yaguache Mg. Sc.

VOCAL 1 Ing. Maritza Jackeline Peña Vélez Mg. Sc.

VOCAL 2 Ing. Diana Paola Morocho Pasaca Mg. Sc.

AGRADECIMIENTO

A la Universidad Nacional de Loja por abrirme sus puertas y permitirme terminar mis estudios superiores

Dejo mi gratitud de forma especial al Área Jurídica Social y Administrativa.

Mi más sincero agradecimiento a las autoridades de la carrera de Banca y Finanzas, en especial a la planta docente por sus valiosas enseñanzas impartidas durante la vida estudiantil universitaria.

A mi Director de Tesis el Ing. Jaime Lojan, quien con su sapiencia supo guiarme con sus sabios conocimientos en el desarrollo del presente trabajo investigativo.

A mis padres quienes me apoyaron en las situaciones difíciles siempre de forma incondicional.

LA AUTORA

DEDICATORIA

Quiero dedicar este trabajo a Dios, por ser mi principal inspiración y mi guía para lograr mis metas y a los seres que constituye un pilar fundamental en mi vida; a mis padres quienes a base de su esfuerzo y sacrificio han contribuido a la consecución de este triunfo. Gracias a su apoyo supieron guiar mis pasos durante este largo pero fructífero camino recorrido.

Mayra Alejandra

a. TITULO

***“PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA IMPLEMENTACIÓN
DE UN ESPACIO DEPORTIVO CON CANCHAS SINTÉTICAS
EN EL CANTÓN CATAMAYO”***

b. RESUMEN

El presente proyecto tiene como finalidad fijar el crecimiento de la cultura empresarial mediante el “Proyecto de inversión para la implementación de un espacio deportivo con canchas sintéticas en el cantón Catamayo” el mismo que tendrá por objeto la inclusión deportiva en la disciplina de Indor, considerando que es el de mayor demanda dentro del cantón.

Es un proyecto que va dirigido a la población económicamente activa, para insertar una nueva propuesta empresarial, denominado **“Camping Sport”**

Para la realización del presente proyecto se utilizó la metodología, técnicas y fuentes de información para el sustento y desarrollo del mismo.

Inicialmente se desarrolló el estudio de mercado con una muestra de 389 encuestas a la población económicamente activa de la ciudad de Catamayo, la misma que de un total de 15.026 personas existe una demanda real de 9.156 y es así como arrojo que existe una demanda insatisfecha 16.196 equipos

En el estudio técnico mediante los factores de localización se determinó que será ubicada al sur del cantón y que se operara 15 horas diarias por 312 días al año dando una capacidad instalada de 9360 partidos al año.

La inversión inicial se la determino mediante el estudio económico alcanzando un monto de \$150.629,14 donde la cuenta de activos fijos es la más representativa con un monto de \$147.324,80 dado que se realizara la compra del inmueble y construcción de las instalaciones.

Se aplicó indicadores de evaluación financiera como: el flujo de caja, el VAN que tiene un valor de \$ 125.504,81, mientras que la TIR es de 35,01% una tasa mayor al costo de oportunidad nuestro que es del 12%; en relación beneficio costo será de \$2,43 quedando una ganancia de \$1,43 por cada dólar invertido y en análisis de sensibilidad se tiene una variación de incremento en costos un 53,78% y en disminución de ingresos una variación mínima de 22,16%; herramientas que facilitaron la determinación de la factibilidad del proyecto

Finalmente se establecen conclusiones y recomendaciones rescatando los puntos más relevantes y decisivos del proyecto del proyecto.

SUMMARY

This project aims to establish the growth of business culture through the "investment project for the implementation of a sports area with synthetic courts in the canton Catamayo" the same which will aim sport inclusion in the discipline of Indoor, considering which it is the most in demand within the canton.

It is a project that targets the economically active population, to insert a new business proposal, called "Camping Sport"

For the implementation of this project methodology, techniques and information sources for sustenance and development of it was used.

Initially the market study was developed with a sample of 389 surveys of the economically active population of the city of Catamayo, the same as that of a total of 15,026 people there is a real demand for 9,156 and this is how I throw that there is an unmet demand 16,196 equipment

The technical study by locational factors was determined to be located south of the canton and which operate 15 hours a day for 312 days a year giving an installed capacity 9360 games a year.

The initial investment is determined by the economic study reaching an amount of \$ 150,629.14 which the fixed asset account is the most

representative in the amount of \$ 147,324.80 as the purchase of property and construction of facilities was made.

Financial evaluation indicators as was applied: cash flow, VAN has a value of \$ 125,504.81, while the TIR is 35.01% higher than the cost of our opportunity is 12% rate; in relation benefit cost will be \$ 2.43 leaving a profit of \$ 1.43 for every dollar invested and sensitivity analysis is a variation of increase in costs by 53.78% and declining income minimal variation 22.16 %; tools that facilitated the determination of the feasibility of the project

Finally conclusions and recommendations are set rescuing the most important and decisive points of the project the project.

c. INTRODUCCIÓN

En la actualidad vemos como la economía a lo largo del tiempo ha tenido cambios, el mundo laboral de antes ya no es igual al mundo laboral actual, el desempleo es mayor por falta de oportunidades, pero también por falta de emprendimiento con ideas nuevas, por esta razón crear empresas es importante ya que innovan y aportan al bienestar colectivo.

Uno de los tipos de empresas de servicios más recientes son las canchas sintéticas que se han convertido en un gran negocio estos últimos años, es por eso que el presente trabajo investigativo se direcciona a la creación de un **“ESPACIO DEPORTIVO CON CANCHAS SINTÉTICAS EN EL CANTÓN CATAMAYO”** su actividad económica será alquilar por hora las canchas de césped sintético cuyos demandantes serán la población económicamente activa que busquen practicar futbol de manera recreativa; generando así nuevas fuentes de trabajo y dinamizar la economía en general.

En la parte inicial se halla el **título** antes descrito, que es a donde va direccionado el desarrollo de la presente tesis, seguidamente tenemos el resumen con su respectiva traducción en ingles lo que le permitirá al lector una breve perspectiva del desarrolló del tema.

La **introducción** menciona la importancia del tema y la secuencia de la investigación, donde la **revisión de la literatura** hace mención a los

distintos conceptos y definiciones aplicados en cada estudio para el proyecto de inversión.

Complementando el estudio con la respectiva aplicación de los **métodos y materiales** que sirvieron como eje fundamental para el desarrollo de la presente tesis, como equipo de computación, materiales bibliográficos, método deductivo mediante el cual se cumplió los objetivos, método inductivo que mediante la evaluación financiera se determinó la viabilidad del proyecto etc.

En los **resultados** que es la parte más importante de la investigación se presenta la aplicación de las encuestas y los respectivos resultados obtenidos de las mismas; a más de realizar los estudios de Mercado, Técnico, Administrativo-Legal, Económico y financiero.

Discusión contiene los datos relevantes obtenidos del proyecto de inversión según la información colectada, a fin de poder verificar y sustentar la factibilidad de la inserción al mercado.

Finalmente el criterio empresarial se sustenta mediante las **CONCLUSIONES y RECOMENDACIONES** adherentes al proyecto de inversión para la determinación de la puesta en marcha del presente y en la parte final se encuentra la **BIBLIOGRAFÍA y ANEXOS** que sirvió como base para la sustentación culminación del proyecto.

d. REVISION DE LA LITERATURA

Emprendimiento

Es la actitud y la aptitud para realizar una actividad productiva con comportamientos innovadores a través de ideas y estrategias en un nuevo proyecto según lo menciona Enrique García.

Proyecto de Inversión

“Es el conjunto de elementos relacionados en forma lógica, tecnológica y cronológica que se ejecutan en un periodo determinado. Esa inversión es crear valor a la empresa por medio de la resolución de un problema, cubrir una necesidad o aprovechar una oportunidad que el mercado presenta” (Gonzalez, 2009)

Implementación

Es la realización de una aplicación, instalación o la ejecución de un plan, idea, modelo, diseño o especificación.

Espacio Deportivo

“Es un recinto o una construcción provista de los medios necesarios para el aprendizaje, la práctica y la competición de uno o más deportes. Incluyen las áreas donde se realizan las actividades deportivas, los diferentes espacios complementarios y los de servicios auxiliares.” (COANFI, 2010)

Canchas Sintéticas

Espacio construido con material sintético apropiado para la práctica del deporte.

Beneficios de la actividad física en canchas sintéticas:

- “Disminución de traumas articulares.
- Disminución de contusiones y laceraciones.
- Este tipo de pisos brinda la posibilidad de mayores efectos al balón.” (Comfenalco Antioquia, 2015)

Ventajas del césped sintético:

- “Independencia de las condiciones climáticas y resistencia a los escenarios climáticos más adversos como: lluvia, sol, etc.
- Cuidado sencillo y mantenimiento económico.
- Reduce el número de canchas necesarias gracias a su gran durabilidad.
- Diversas posibilidades de utilización: entrenamientos, partidos y eventos culturales pueden celebrarse sobre el mismo césped.
- Condiciones de juego mejoradas y constantes a lo largo de todo el año.” (Blatter, 2004)

ESTUDIO DE MERCADO

“Es la determinación y cuantificación de la demanda y oferta, el análisis de precios y el estudio de la comercialización, al final del estudio meticoloso bien realizado, podrá sentir el riesgo que se corre y la

posibilidad de éxito que habrá con la venta de un nuevo artículo o con la existencia de un nuevo competidor en el mercado.” (Baca, 2010, pág. 184)

Muestra.- “Es a la cantidad de personas seleccionadas para realizar un estudio de mercado o encuesta, el tamaño de la **muestra** es, por lo general, un porcentaje del mercado total bajo estudio.

Precio.- Es el valor de cambio de un bien expresado en términos monetarios, o como la cantidad de dinero, que es necesario entregar para adquirir un bien o servicio.” (Jáuregui, 2010)

Servicio.- Es Intangible y siempre van unido al vendedor a más de ello no son almacenables pero si son creados para la satisfacción del consumidor según lo que necesita y desea. (Ludevid & Olle, 1997, pág. 41)

Promoción.- “Son las estrategias que la empresa realiza para que el público quiera consumir y comprar los productos que se ofrezcan, esto es el convencimiento mediante la exaltación de las características del producto que se disponga.

La promoción se puede hacer por medio de una distribución de información que se da mediante la publicidad con sus respectivos medios, pero la promoción también incluye otras variables como por ejemplo las ventas, ofertas y relaciones públicas.

Plaza.- Se le denominan a los canales de distribución de los productos. Es la manera por la cual la compañía hace llegar un producto hasta el

cliente. La distribución tiene diferentes canales por los cuales el consumidor obtiene los productos, los cuales pueden ser: el directo, comprador mayorista y tiendas de retail, entre otras maneras de distribución.” (Acuña, 2013)

Demanda.- “Está íntimamente ligado al concepto de la necesidad, deseo y poder de compra; la demanda de un bien depende del precio, nivel de ingresos del demandante, el tamaño de mercado, de gustos y demanda derivada.” (Murcia, 2009, pág. 45)

Demanda Potencial.- Son aquellos quienes en la actualidad realizan la compra o uso del servicio existente en el mercado independiente de lugar, marca o calidad.

Demanda Real.- Esta compuesta por los consumidores del producto o servicio ya existente en el mercado, pero con características específicas como el lugar, marca, calidad y tiempo.

Demanda Efectiva.- Son los posibles clientes o usuarios del nuevo producto a lanzarse al mercado pero con características que marquen la diferencia de los ya existentes; con esta demanda se trabajara para el proyecto ya que posee mayor nivel de certidumbre.

Oferta.- Hace referencia a la cantidad de producto que los productores están dispuestos a intercambiar a un precio determinado, para una demanda dada habrá una oferta determinada.” (Murcia, 2009, pág. 45)

Consumo.-“Representa la compra de bienes y servicios que efectivamente hace una población determinada para satisfacer sus necesidades, deseos y expectativas.

Cliente.- Es el actor principal de todo el mercado según el direccionamiento del proyecto se lo denomina usuario, consumidor beneficiario o cliente” (Mendez, 2014, pág. 71).

ESTUDIO TECNICO

Presenta la determinación del tamaño, localización e ingeniería del proyecto y el análisis organizativo, administrativo y legal.

Tamaño.- “Es la magnitud del proyecto para producir en un tiempo determinado lo ideal, de acuerdo al segmento del mercado que se obtuvo mediante el estudio de mercado, se determina la cantidad de productos a producir y así el tamaño de la planta, se puede también basar tanto en la demanda presente y en la futura”. (Hernandez, 2007)

Capacidad Instalada.- Según Rafael Méndez es la producción máxima de planta y equipos en un periodo y tiempo determinado y así medir el número de producto o servicio a prestarse.

Capacidad Utilizada.- Es el nivel real con la que la empresa va a trabajar es decir será solo una fracción de la capacidad instalada según el porcentaje de demanda que se desea cubrir

Localización del Proyecto.- “Tiene el propósito de encontrar la ubicación más ventajosa para el proyecto, cubriendo las exigencias ayudan a minimizar los costos de inversión, los costos y gastos durante el periodo de producción.

Macrolocalización.- Es la selección del área donde se ubicara el proyecto, los factores de estudio que inciden con más frecuencia es, el mercado de consumo, las fuentes de materia prima, la infraestructura física y los servicios.

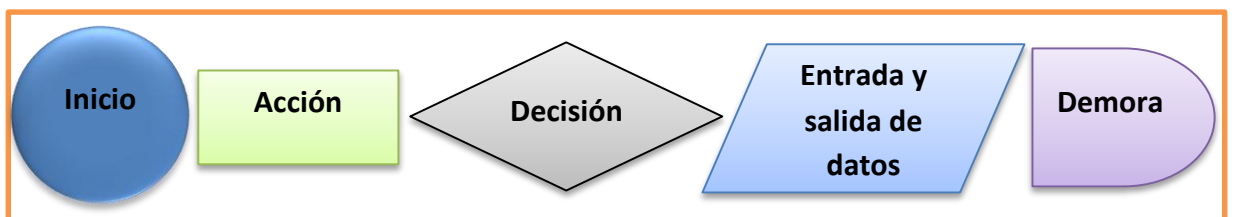
Microlocalización.- Se determina el terreno conveniente para la ubicación definitiva del proyecto, su representación gráfica es realizada en planos urbanísticos”. (Pazos, 2013)

Ingeniería del Proyecto.- “Resuelve todo lo concerniente a la instalación y el funcionamiento de la planta, desde la descripción del proceso, adquisición de equipo y maquinaria se determina la distribución óptima de la planta, hasta definir la estructura y de organización que habrá de tener la planta productiva.

Proceso de Producción.- Se define como la forma en que una serie de insumos se transforman en productos mediante la participación de una determinada tecnología (combinación de mano de obra, maquinaria, métodos y procedimientos de operación, etc.)” (Aquilano, 2005, pág. 15)

“Según el tipo de producto, el proceso se clasificará en función de los bienes o servicios que se van a producir; los procesos de producción permiten asignar actividades y tareas de orden lógico en los servicios que se ofrecen.” (Nassir & Chain, 2003, pág. 84)

Flujograma de Procesos.- Constituye una herramienta por medio de la cual se describe paso a paso cada una de las actividades de que consta el proceso de producción. Los símbolos más utilizados son operación, transporte, demora, almacenamiento, inspección, operación combinada entre otros.



ESTUDIO ADMINISTRATIVO LEGAL

“El estudio administrativo-legal proporciona en un proyecto de inversión, las herramientas a la luz de las normas que lo rigen según su localización, utilización de productos y patentes; y en lo administrativo la aplicación de la planeación de estrategia que defina rumbo y acciones a seguir para alcanzar las metas empresariales convirtiéndose así en elementos administrativos”. (Holmman, 2010)

Empresa.- “Es una entidad económica-social integrada por elementos humanos, materiales y técnicos que a través de alguna actividad económica será obtener utilidades”. (Arboleda, 2013, pág. 226)

Es creada con el fin de tener participación en el mercado, puede ser clasificada por la actividad económica a la que se dedique ya sea comercializando un producto o brindado un servicio para satisfacción de los demandantes, sin dejar de lado que siempre son creadas con fines lucro.

Según actividad Económica

Sector Primario.- “Son las que obtienen los recursos a partir de la naturaleza como la agrícolas, pesqueras o ganadearas.

Sector Secundario.- Son las que se dedican a la transformación de bienes como las industriales y de la construcción.

Sector Terciario.- Son empresas que se dedican a la oferta de servicios o al comercio.

Según Constitución Jurídica

Empresas Individuales.- Son las que pertenecen a una solo persona jurídica o natural.

Empresa Societaria.- conformada por varias personas y que pueden ser anónimas, de responsabilidad limitada y de economía social, entre otras.

Según la titularidad del capital

Empresa Privada.- Cuando su capital está en mano de particulares.

Empresa Publica.- Cuando las Controla el estado.

Empresa Mixta.- Cuando el Capital está compuesto por particulares y por el estado.

Empresa de Autogestión.- Cuando el capital es de propiedad de los trabajadores”. (Arboleda, 2013, pág. 226)

Sistema de Organización

- **Organigrama:** “es la representación gráfica de la dinámica de la organización, mediante cuadros que simbolizan un cargo y estos a su vez se unen con líneas que representan los canales de autoridad y responsabilidad.

- **Manual de organización:** Permite definir con claridad las funciones, responsabilidades y obligaciones del personal que participa en la empresa.

- **Niveles de autoridad y responsabilidad:** Su definición se relaciona con el proceso de toma de decisiones y las atribuciones que cada uno tiene dentro de la empresa.
- **Manual de procedimientos:** Se refiere al tipo de trabajo que se debe realizar y a los procedimientos que se deben seguir.” (Arboleda, 2013, págs. 243-244)

ESTUDIO ECONOMICO

El estudio económico o análisis económico dentro de la metodología de evaluación de proyectos, consiste en expresar en términos monetarios todas las determinaciones hechas en el estudio técnico. Las decisiones que se hayan tomado en el estudio técnico en términos de cantidad de materia prima necesaria y cantidad de desechos del proceso, cantidad de mano de obra directa e indirecta, cantidad de personal administrativo, número y capacidad de equipo y maquinaria necesarios para el proceso, etc.

Costo.- “son factores internos que afectan la fijación de precios y vienen a ser el piso del cual no debemos pasar; si se fijan por debajo de los costos totales, se está trabajando a pérdida” (Murcia, 2009, pág. 105).

Costos de Administración.- “Son como su nombre lo indica, los costos que provienen de realizar la función de administración en la empresa, como los sueldos del gerente o director general y de los contadores, auxiliares, secretarias, así como los gastos generales de oficina.

Costos de Venta.- están constituidos por los materiales e insumos y costo de mano de obra y no tan solo eso sino en hacer llegar el producto al intermediario o consumidor.

Costos Fijos.- Considerados estáticos e independientes de la productividad o venta del producto.

Costos Variables.- son aquellos que fluctúan según el volumen de producción o generación de un servicio.

Inversión Inicial.- Comprende la adquisición de todos los activos fijos o tangibles y diferidos o intangibles necesarios para iniciar las operaciones de la empresa.

Depreciación.- Se aplica al activo fijo, ya que con el uso estos bienes valen menos.

Amortización.- Cargo anual que se hace para recuperar la inversión.

Capital de Trabajo.- Diferencia aritmética entre el activo circulante y el pasivo circulante” (Arboleda, 2013, págs. 269-270)

Punto de Equilibrio.- Nivel de producción en el que los ingresos por ventas son exactamente iguales a la suma de los costos fijos y los variables. (Baca, 2010, pág. 148)

ESTUDIO FINANCIERO

Es la parte final de toda la secuencia de análisis de la factibilidad de un proyecto. Si no han existido contratiempos, hasta este punto se sabrá que existe un mercado potencial atractivo; se habrá determinado un lugar óptimo y el tamaño más adecuado para el proyecto.

Flujo de Caja.- “Los flujos de caja de un proyecto constituyen un estado de cuenta que resumen las entradas de efectivo a lo largo de la vida útil del proyecto, por lo que permite determinar la rentabilidad de la inversión. Es la diferencia entre los dólares cobrados y los pagados, es decir, constituyen el flujo neto de efectivo que se espera recibir en el futuro (ingresos menos egresos)”. (Chambergo, 2012)

Valor actual neto (VAN).-

“Es un indicador financiero que mide los flujos de los futuros ingresos y egresos que tendrá un proyecto, para determinar, si luego de descontar la inversión inicial, nos quedaría alguna ganancia”. (Baca, 2010, pág. 182)

$$VAN = \text{Sumatoria del flujo Neto Actualizado} - \text{Inversion}$$

Tasa interna de rendimiento (TIR).- Es la tasa de descuento por la cual el VAN es igual a cero. Es la tasa que iguala la suma de los flujos descontados a la inversión inicial. Se le llama tasa interna de rendimiento también porque se supone que el dinero que se gana año con año se reinvierte en su totalidad. Es decir, se trata de la tasa de rendimiento

generada en su totalidad en el interior de la empresa por medio de la reinversión

$$TIR = Tm + Dt\left(\frac{VAN Menor}{VAN Menor - VAN Mayor}\right)$$

Relación Costo-Beneficio.- “Este indicador consiste en la separación de los ingresos y egresos del proyecto y la relación existente entre ellos” (Murcia, 2009, pág. 318)

Aquí determinaremos que por cada dólar invertido cuanto percibiremos después de recuperar la inversión.

$$Relacion Costo Beneficio = \frac{\sum Ingresos Actualizados}{\sum Costos Actualizados}$$

Periodo de Recuperación del Capital.- “Se tiene como premisa la recuperación de la inversión, entonces, el tiempo que se demore en recuperar el dinero invertido se vuelve muy importante, ya que de esto dependerá cuan rentable es, y qué tan riesgoso será llevarlo a cabo. Cuanto más corto sea el periodo de recuperación, menos riesgoso será el proyecto. Por ello se debe hacer especial mención, cuanto más se vaya hacia el futuro, serán mayores las incertidumbres.” (Ucañan, 2015)

$$PRC = \text{Año supera la inv.} + \frac{\text{Inversión} - \text{Sumatoria Primeros Flujos}}{\text{Flujo del año que supera la inversión}}$$

Análisis de Sensibilidad.- “Se denomina análisis de sensibilidad al procedimiento por medio del cual se puede determinar cuánto se afecta (cuán sensible es) la TIR ante cambios en determinadas variables del proyecto. El proyecto tiene una gran cantidad de variables, como son los costos totales, divididos como se muestra en un estado de resultados, ingresos, volumen de producción, tasa y cantidad de financiamiento, etc. El Análisis de Sensibilidad no está encaminado a modificar cada una de estas variables para observar su efecto sobre la TIR. De hecho, hay variables que al modificarse afectan automáticamente a las demás o su cambio puede ser compensado de inmediato.” (Baca, 2010, pág. 184)

$$Nueva\ TIR = \left(\frac{VAN\ Menor}{VAN\ Menor - VAN\ MAyor} \right) \times 100\%$$

$$DIFERENCIA\ TIR = TIR\ del\ Proyecto - Nueva\ TIR$$

$$\% de\ variacion = \frac{Diferencia\ de\ TIR}{TIR\ del\ proyecto} \times 100\%$$

$$Sensibilidad = \frac{\% de\ Variacion}{Nueva\ TIR}$$

e. MATERIALES Y METODOS

Materiales

- Materiales bibliográficos, transporte, útiles de oficina y Equipo de computación.

1. METODOLOGIA

Los métodos y técnicas de investigación se basan en teoría y ciencia que serán parte esencial para el desarrollo del proyecto.

1.1. MÉTODOS

Método Deductivo

La aplicación de este método permitió una nueva propuesta mediante el cumplimiento de objetivos que determinan el estudio de mercado, estudio técnico, legal y administrativo que con la articulación de conceptos, principios, definiciones, leyes o normas generales se afianzaran en el razonamiento lógico

Método Inductivo

Se empleó cuando de los hechos particulares se obtuvo propuestas generales en este caso se direcciono la evaluación económica financiera, que mediante la aplicación de indicadores financieros facilitaron la evaluación para determinar la estructura financiera y la viabilidad de la empresa.

Método Analítico

Este método facilitó la reunión de datos y análisis en cuanto a elementos que permitieron producir nuevos juicios, criterios, del problema a investigar con el fin de evaluar si es viable o no la creación del espacio deportivo con canchas sintéticas para el cantón Catamayo.

2. TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN

Observación Directa.- Aquí se visualizó la infraestructura, la vialidad y el acceso a servicios básicos de forma directa en el lugar donde se ubicará el centro deportivo; a más de la accesibilidad del transporte urbano y a sí mismo se verificó la existencia de la competencia alrededor. Esta técnica resultó óptima con relación a los aspectos descritos por la facilidad con la que cuenta este sector urbanizado.

Encuesta.- Esta técnica se aplicó a la población económicamente activa del cantón Catamayo que facilitó la determinación de la oferta y demanda en mercado de alquiler de canchas sintéticas.

Consultas Bibliográficas.- Esta técnica sirvió de base para sustentar el marco teórico del presente trabajo investigativo, esto a través de la recolección de información en libros, documentos internet.

El Muestreo Estadístico.- Es la técnica para la selección de una muestra a partir de una población, mediante esta técnica se dedujo el conjunto del espacio muestral.

Población Y Muestra.- con el propósito de conocer el tamaño de muestra se tomó el total de población económicamente activa que es 15.026 del cantón Catamayo, se utilizó información suministrada por el INEC según su último registro; el margen de error es de 5% a aplicarse.

POBLACION CANTON CATAMAYO

CATAMAYO	CATAMAYO (LA TOMA)	SEXO	PEA	PEI	Total
		Hombre	5.920	3.103	9.023
Mujer	3.171	6.333	9.504		
Total	9.091	9.436	18.527		
EL TAMBO		PEA	PEI	Total	
	Hombre	1.222	656	1.878	
	Mujer	419	1.340	1.759	
	Total	1.641	1.996	3.637	
GUAYQUICHUMA		PEA	PEI	Total	
	Hombre	130	39	169	
	Mujer	74	81	155	
	Total	204	120	324	
SAN PEDRO DE LA BENDITA		PEA	PEI	Total	
	Hombre	414	223	637	
	Mujer	186	492	678	
	Total	600	715	1.315	
ZAMBI		PEA	PEI	Total	
	Hombre	170	83	253	
	Mujer	32	211	243	
	Total	202	294	496	
TOTAL		PEA	PEI	Total	
	Hombre	7.856	4.104	11.960	
	Mujer	3.882	8.457	12.339	
	Total	11.738	12.561	24.299	

Fuente: INEC-Censo 2010

PROYECCION PEA

Año	Crecimiento Poblacional	Catamayo	Tambo	Guayquichuma	San Pedro	Zambi	Total
2010	1,66%	9.091	1.641	204	600	202	11.738
2011	1,66%	9.242	1.668	207	610	205	11.933
2012	1,66%	9.551	1.724	214	630	212	12.332
2013	1,66%	10.035	1.811	225	662	223	12.957
2014	1,66%	10.718	1.935	241	707	238	13.839
2015	1,66%	11.638	2.101	261	768	259	15.026

Los datos se obtuvieron mediante la siguiente fórmula:

$$n = \frac{N}{1 + N(e)^2} \quad n = \frac{15026}{1 + 15026(0,05)^2} = \frac{15026}{38,565} = 389$$

n: Muestra

e: Margen de error

N: Población

PARROQUIA	PEA PROYECTADA	%	Nº ENCUESTAS
Catamayo	11.638	77%	301
El Tambo	2.101	14%	54
Guayquichuma	261	2%	7
San Pedro	768	5%	20
Zambi	259	2%	7
TOTAL	15026	100%	389

Cabe mencionar que la muestra en el proyecto aprobado fue de 387 proyectada al 2013; pero como se realizó la proyección actual asciende a 389 encuestas para el 2015 que es con la que trabajamos para el proyecto de inversión.

f. RESULTADOS

TABULACION DE DATOS

Encuesta aplicada a la población económicamente activa del cantón Catamayo

1. ¿Practica usted deporte?

Cuadro N°1

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	314	81%
No	75	19%
Total	389	100%

Fuente: Encuestados

Análisis e Interpretación

De la muestra tomada de la población económicamente activa, practican deporte un 81%, mientras que el 19% restante no practica deporte; es de vital importancia esta pregunta ya que servirá para el cálculo y determinación de la demanda potencial.

2. ¿En qué lugar practica deporte?

Cuadro N°2

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Sintética	232	74%
Pública	82	26%
Total	314	100%

Fuente: Encuestados

Análisis e Interpretación

El 74% de la población practican deporte en las canchas sintéticas y el 26% restante en canchas públicas por lo que se puede definir momentáneamente que existe un grado de aceptabilidad representativo por la práctica de deporte en canchas sintéticas.

3. ¿Qué deporte practica usted con frecuencia? Marque solo una.

Cuadro N°3

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Indor	163	70%
Volleybal	69	30%
Total	232	100%

Fuente: Encuestados

Análisis e Interpretación

Esta pregunta nos abre una perspectiva del tipo de demanda existente en el cantón para así determinar el tipo de disciplina para la creación del espacio deportivo; de las dos disciplinas encuestadas, el indor lidera en un 70% de práctica en canchas sintéticas y un 30% el volleybal.

4. Si ha utilizado el servicio de canchas sintéticas, ¿Cuál de las siguientes canchas ha utilizado?

Cuadro N°4

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
El Golazo	69	30%
San Andrés	79	34%
Zona de juegos	22	9%
San José	62	27%
Total	232	100%

Fuente: Encuestados

Análisis e Interpretación

El 34% de las personas encuestadas concurren a las canchas sintéticas San Andrés, el 30% corresponde a la personas que concurren a la empresa El Golazo, seguido de la canchas San José con un 27% y el 9% restante representa la cancha llamada Zona de Juegos; donde se

determina que mayor afluencia de gente posee la canchas sintéticas el Golazo lo que podríamos considerar nuestro primer competidor directo por tanto es necesario plantear estrategias para insertarse en el mercado.

5. ¿Con que frecuencia utiliza usted, el servicio de alquiler de canchas sintéticas?

Cuadro N° 5

DESCRIPCIÓN (INDOR)	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Semanal	29	18%
Quincenal	96	59%
Mensual	38	23%
Total	163	100%

Fuente: Encuestados

Análisis e Interpretación

El 59% representan las personas que usan el servicio quincenalmente, mientras que el 23% en cambio representa aquellos que acuden mensualmente y en un 18% son los que utilizan semanalmente el servicio de canchas sintéticas, y esto es clave, ya que esta pregunta servirá para calcular la demanda aparente del servicio mediante el uso per capita.

Cuadro N°6

DESCRIPCIÓN (VOLLEY)	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Semanal	23	33%
Quincenal	38	55%
Mensual	8	12%
Total	69	100%

Fuente: Encuestados

Análisis e Interpretación

El 55% de los encuestados representan la asistencia quincenal al uso del servicio, mientras que el 33% mencionan que asisten con una frecuencia semanal y finalmente con un 12% son aquellos que van mensualmente, es visible que la actualidad los dos disciplinas oscilan con una frecuencia quincenal, sin dejar de lado que es un factor importante para la creación del nuevo centro deportivo.

6. ¿Cuál es el valor que cancela por el servicio de alquiler de las canchas?

Cuadro N°7

DESCRIPCIÓN (INDOR)	FRECUENCIA	PORCENTAJE
\$12 la hora	24	15%
\$ 15 la hora	76	47%
\$ 1 x persona/hora	35	21%
\$ 1,25 persona/hora	18	11%
Otro Valor	10	6%
Total	163	100%

Fuente: Encuestados

Análisis e Interpretación

El costo que lidera es de \$15 dólares por el servicio de indor con un 47%, seguido por otro valor porcentual del 21% que son aquellos que cancelan \$1 por persona, mientras que existe el 15% que representa las personas que cancelan \$12 la hora y el 11% son aquellos que pagan \$1,25 por persona y solamente en un 6% son aquellas personas que cancelan otro valor. Esta pregunta nos facilita la fijación del costo ya que este afecta directamente a la rentabilidad de la empresa.

Cuadro N°8

DESCRIPCIÓN (VOLLEY)	FRECUENCIA	PORCENTAJE
\$3 la hora	31	45%
\$ 2 la hora	19	28%
\$ 0,75x persona/hora	4	6%
Otro Valor	15	22%
Total	69	100%

Fuente: Encuestados

Análisis e Interpretación

De los encuestados el 45% son los que alquilan por un valor de \$3 la hora, un 28% son quienes acceden al servicio por un valor de \$2 por hora, el 22% son aquellos que cancelan otro valor y finalmente solo un 6% son los que cancelan \$0,75 ctvs por hora.

7. ¿Se siente satisfecho por el servicio recibido en las canchas que utiliza actualmente?

Cuadro N°9

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	153	66%
No	79	34%
Total	232	100%

Fuente: Encuestados

Análisis e Interpretación

El 66% de las personas que utilizan los servicios en canchas sintéticas se sienten satisfechas el 34% restante corresponden a la calificación insatisfecha, lo que representaría un gran reto para la preparación y mejoramiento de estrategias que marquen la diferencia en los servicios ofrecidos.

8. ¿En qué horario usted prefiere practicar deporte?

Cuadro N° 10

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
06:00 a 15:00	66	28%
15:00 a 24:00	166	72%
Total	232	100%

Fuente: Encuestados

Análisis e Interpretación

Dentro de los horarios que hay en el día tenemos un 28% quienes practican deporte muy temprano, en el transcurso de la mañana y parte de la tarde, a partir de las 15:00 pm este horario representa el 72% de los encuestados que concurren hasta las 24 pm, dándonos así una iniciativa para la determinación en horarios de atención para nuestra empresa.

9. Si se creara un nuevo centro deportivo. ¿Usted Adquiriría el servicio?

Cuadro N° 11

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	221	95%
No	11	5%
Total	232	100%

Fuente: Encuestados

Análisis e Interpretación

Esta pregunta facilitara el cálculo de nuestros posibles clientes, el 95% de la muestra representa el nivel de aceptabilidad real dentro del mercado y el 5% restante son aquellos que no adquirirían el servicio en el espacio deportivo,

10. ¿Qué disciplina estaría dispuesto a utilizar?

Cuadro N° 12

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Indor	159	72%
Volleybal	62	28%
Total	221	100%

Fuente: Encuestados

Análisis e Interpretación

Se define que el servicio que mayor demanda tiene es indor con un porcentaje de 72% y la diferencia le corresponde a volleybal en un 28%, considerándolos así para la ejecución en el centro deportivo

11. ¿Con qué frecuencia utilizaría los servicios del nuevo centro deportivo?

Cuadro N° 13

DESCRIPCIÓN (INDOR)	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Semanal	19	12%
Quincenal	96	60%
Mensual	44	28%
Total	159	100%

Fuente: Encuestados

Análisis e Interpretación

La frecuencia con la que harán uso de este nuevo servicio es del 60% de forma quincenal, seguido de una frecuencia del 28% mensual y finalmente con un 12% de alquiler semanal.

Cuadro N° 14

DESCRIPCIÓN (VOLLEY)	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Semanal	33	53%
Quincenal	21	34%
Mensual	8	13%
Total	62	100%

Fuente: Encuestados

Análisis e Interpretación

En la disciplina de Volleybal según la muestra tomada frecuentaran en un 53% semanalmente, en un 34% quincenal y finalmente el 13% de manera mensual.

12. ¿Qué servicios adicionales le gustaría encontrar? Marque solo una

Cuadro N° 15

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Wi-Fi	101	46%
Duchas	54	24%
Vestidores	41	19%
Comida Rápida	25	11%
Total	221	100%

Fuente: Encuestados

Análisis e Interpretación

Los servicios adicionales con mayor porcentaje son el Wi-fi con un 46%, las duchas con un 24% y vestidores con un 19% en cambio el de menor representación son los comida rápida. Los servicios adicionales que se instaran en el espacio deportivo serán el Wi-fi, Duchas y vestidores que son los requiere nuestros posibles clientes según la encuesta realizada.

13. ¿Porque medio de comunicación le gustaría enterarse de la existencia de una nueva empresa? Marque solo una.

Cuadro N°16

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Radio	91	41%
Internet	42	19%
T.V	81	37%
Periódicos Locales	7	3%
Total	221	100%

Fuente: Encuestados

Análisis e Interpretación

Los medios que en su mayoría sintonizan son la radio según lo demuestra la encuesta con un 41%, seguido con un 37% por el medio televisivo, la prensa escrita con el 19% y en último lugar el internet que representa el 3% restante.

Los medios de comunicación por el cual se difundirá la existencia de la nueva empresa serán la radio y televisión según las encuesta aplicadas, para así facilitar la inserción del espacio en el mercado deportivo.

14. ¿Qué busca encontrar en el servicio? Marque solo una.

Cuadro N° 17

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Buena Atención	149	67%
Eficiencia en el Servicio	58	26%
Costos	14	6%
Total	221	100%

Fuente: Encuestados

Análisis e Interpretación

De la muestra tomada un 67% son aquellos que buscan encontrar buena atención en el nuevo servicio, 26% esperan eficiencia en el servicio y solamente un 6% les interesa los costos

15. ¿Dónde le gustaría que estén ubicadas las canchas deportivas? Marque solo una.

Cuadro N°18

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Centro	55	25%
Sur	130	59%
Norte	36	16%
Total	221	100%

Fuente: Encuestados

Análisis e Interpretación

Tenemos el 59% para el sur, un 25% para la ubicación en el centro y el 16% para el norte, es así que se ubicará el espacio deportivo al sur según los datos recopilados; el inmueble existente queda próximo a las parroquias con mayor PEA sin dejar de lado la facilidad para su edificación.

ESTUDIO DEL MERCADO

Descripción del Servicio

El Espacio Deportivo "Camping Sport" será una empresa dedicada a brindar el alquiler de las canchas sintéticas en la disciplina de indoor, que proporcionarán a la población una alternativa de entretenimiento deportivo, que les permita una propuesta innovadora, aspirando también a mejorar

la calidad de vida en un lugar de esparcimiento generado por un ecosistema donde se fomente el deporte como parte de la vida cotidiana.

SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

El Mercado al que está dirigido el proyecto corresponde a la Población Económicamente Activa del Cantón Catamayo de la provincia de Loja.

Variables Geográficas
Cuadro N° 19

País	Ecuador
Región	Sur
Provincia	Loja
Cantón	Catamayo
Parroquias	Catamayo, El Tambo, Guayquichuma, San Pedro y Zambí
Tipo de Población	Urbano y Rural
Tipo de Clima	Cálido-Seco
Idioma	Español

Fuente: GAD Municipal de Catamayo

Variables Demográficas
Cuadro N°20

Tipo de Población	Población Económicamente Activa
Edad	De 10 - 65 años
Sexo	Masculino y femenino
Estado Civil	Soltero, casado, viudo, divorciado, unión libre

Fuente: INEC

INVESTIGACIÓN DEL ESTUDIO DE MERCADO

Diseño y Tamaño de la Muestra

El cantón Catamayo en el año 2010 tuvo una Población Económicamente Activa de 11.738 habitantes entre parroquias urbanas y rurales según el Inec, se realizó la aplicación de una encuesta, la misma que permitió conocer el comportamiento de los demandantes; además se efectuó una entrevista directa a los propietarios de canchas existentes en el cantón, a fin de desarrollar la parte inicial de este proyecto que es el estudio de mercado.

Proyección Poblacional

Para la proyección poblacional, se parte del dato último del censo 2010, es decir de 11.738 habitantes con un índice de crecimiento poblacional de 1.66%

$$VF = VP(1 + i)^n$$

$$VF = 13839(1 + 0,0166\%)^5 = 15026$$

VF= Valor Futuro
I= Crecimiento Poblacional

VP= Valor Presente
n= Numero de Periodo

Cuadro N°21

Proyección PEA	
Año	Habitantes
2010	11738
2011	11933
2012	12332
2013	12957
2014	13839
2015	15026

Fuente: INEC

Una vez actualizada al 2015 la PEA se procedio a realizar la estratificación a fin de poder determinar el tamaño de la muestra, para ello se realiza la aplicación de la siguiente formula:

$$n = \frac{N}{1 + N(e)^2} \quad n = \frac{15026}{1 + 15026(0,05)^2} = \frac{15026}{38,565} = 389$$

El total de la población económicamente activa es de 15.026 habitantes; la muestra extraída es de 389 personas, de las cuales mediante la estratificación se las distribuye en función a la cantidad de población de cada parroquia, se la divide para el total de población y se obtiene el peso porcentual; dicho valor porcentual se toma del total del número de encuestas a aplicarse y obtenemos:

Cuadro N°22

PARROQUIA	PEA PROYECTADA	%	Nº ENCUESTAS
Catamayo	11.638	77%	301
El Tambo	2.101	14%	54
Guayquichuma	261	2%	7
San Pedro	768	5%	20
Zambi	259	2%	7
TOTAL	15026	100%	389

Fuente: INEC

Demanda

Está constituida por las personas que practican deporte y que pueden ser considerados como posibles clientes y captados en lo posterior con estrategias de inserción al mercado; aspectos y opciones que

analizaremos de forma minuciosa más adelante para la determinación tanto de la demanda potencial como la real.

Partiremos de proyectar la Población Económicamente Activa para el número de años de vida útil del proyecto es decir tenemos:

Cuadro N°23

Año	Habitantes
0	15026
2016	15276
2017	15787
2018	16586
2019	17715
2020	19235

Fuente: Cuadro N° 21

La actualización de la PEA implicó calcular el 1,66% que corresponde al crecimiento poblacional, dando como resultado al primer año un número de 15.276 habitantes que es de donde partiremos para la determinación de las demandas

Demanda Potencial

Mediante la aplicación de la encuesta es visible determinar que hay demanda existente, ya que del cien por ciento de la muestra tomada el 81% de los encuestados manifiesta su práctica de actividad física según la primera pregunta, **¿Práctica usted deporte?** la misma que facilitó la determinación de la demanda potencial.

Cuadro N°24

AÑO	PEA PROYECTADA	DEMANDA POTENCIAL 81%
1	15.276	12373
2	15787	12787
3	16586	13435
4	17715	14349
5	19235	15581

Fuente: Cuadro N° 1- Pregunta N°1

Demanda Real

Se estableció la demanda actual o real utilizando la información de la pregunta N° 2 **¿En qué lugar práctica deporte?**, donde tenemos que el 74% de los encuestados practican deporte en canchas sintéticas es decir que ya hicieron uso del servicio en el mercado existente.

Cuadro N° 25

AÑOS	DEMANDA POTENCIAL	DEMANDA REAL 74%
1	12.373	9156
2	12787	9463
3	13435	9942
4	14349	10619
5	15581	11530

Fuente: Cuadro N° 2- Pregunta N°2

Demanda Efectiva

La demanda efectiva es la cantidad de bienes y servicios que en la práctica son requeridos y para ello tenemos que del universo de 389

encuestas dirigidas a la PEA de Catamayo, 314 corresponden a las personas que si practican deporte, obteniendo así la demanda potencial y de las 314 que practican deporte 232 lo realizan en canchas sintéticas, determinando así la demanda real, ahora de las 232 encuestas restantes 221 personas respondieron que, **Si se creara un nuevo centro deportivo ellos si adquirirían el servicio** representando así un 95% de acogida en el mercado y dando como resultado la demanda efectiva.

Cuadro N°26

AÑO	DEMANDA POTENCIAL 81%	DEMANADA REAL 74%	DEMANDA EFECTIVA 95%
1	12.373	9156	8698
2	12787	9463	8990
3	13435	9942	9445
4	14349	10619	10088
5	15581	11530	10953

Fuente: Cuadro N°11- Pregunta N°9

Para conocer si los futuros clientes de las canchas sintéticas están dispuestos a ir más de una vez al año se realizó una pregunta que hace mención a la frecuencia con que utilizarían el servicio

Cuadro N°27

INDOR		
Frecuencia	Nº	Anual
Semanal	19	988
Quincenal	96	2304
Mensual	44	528
Total	159	3820
Total de Veces al Año		24

Fuente: Pregunta N°11 cuadro13

Donde tenemos que para determinar el uso per-cápita se multiplico por 52 la frecuencia semanal, por 24 la frecuencia quincenal y finalmente por 12 la frecuencia mensual dando así un total de 3.820 visitas anuales y dividido para el total de número de encuestados, resultando así 24 veces al año. Cabe mencionar que cada frecuencia fue multiplicada según el número semanas, quincenas y meses que contiene un año.

El uso per-cápita permitió determinar la demanda efectiva final mediante el número de veces que los posibles clientes asistirán hacer uso de este nuevo servicio, es decir partiremos de la demanda efectiva que representa un 95% de los encuestados, multiplicado por 24 veces al año al año y dividida para 10 personas que son las que conforman un equipo.

Cuadro N°28

AÑO	DEMANDA EFECTIVA	DEMANDA EFECTIVA FINAL X EQUIPO
1	8698	20876
2	8990	21575
3	9445	22667
4	10088	24210
5	10953	26287

Fuente: Cuadro N° 26-27 Pregunta N°9

Es así como determine la demanda efectiva final donde para el primer año tendré una demanda de 20.876 equipos y proyectada para los cinco años de vida útil del proyecto será de 26.287 equipos para año cinco.

OFERTA

Para determinar la oferta se realizó una entrevista directa a los propietarios de las canchas existentes en Catamayo, cuya información sirvió para conocer el número de partidos que juegan diariamente.

Cuadro N°29

Cancha (INDOR)	NUMERODE PARTIDOS DIARIOS	Nº de Jugadores por partido	Días de Trabajo al Año	Total de jugadores al Año	Total de Equipos al Año
Golazo	3	10	360	10800	1080
San Andrés	4	10	360	14400	1440
San José	3	10	360	10800	1080
Zona de Juegos	3	10	360	10800	1080
				TOTAL	4680

Fuente: Investigación Directa

Según los datos recolectados es evidente que tanto en las encuestas aplicadas como en la entrevista directa, las canchas deportivas San Andrés son las que de mayor afluencia de clientes posee con un número de partidos al año de 1440.

Balance entre Oferta y Demanda

Cuadro N° 30

AÑO	DEMANDA EFECTIVA	DEMANDA EFECTIVA FINAL X EQUIPO	OFERTA	DEMANDA INSATISFECHA POR EQUIPO DE INDOR
1	8698	20876	4680	16196
2	8990	21575	4680	16895
3	9445	22667	4680	17987
4	10088	24210	4680	19530
5	10953	26287	4680	21607

Fuente: Cuadro N° 28-29

El análisis de la oferta y la demanda permite determinar la demanda insatisfecha para el servicio de alquiler de las canchas sintéticas. Esta demanda está constituida por la cantidad de servicios que hace falta para cubrir el requerimiento de los consumidores no atendidos con la oferta actual.

Dentro del proyecto se denomina demanda insatisfecha la diferencia entre la demanda efectiva y la oferta siendo esta la cantidad de servicios que es probable que el mercado solicite en los 5 años futuros, en este caso la demanda insatisfecha es de 16.196 equipos para el primer año.

PLAN DE MARKETING

Será una la herramienta básica para la gestión que debe utilizar la empresa orientada al mercado del servicio para ser competitiva. Para su puesta en marcha quedan fijadas las diferentes actuaciones de marketing que deben realizarse para comercializar nuestros servicios de manera rentable y satisfacción de nuestros clientes.

Nombre del Servicio: Alquiler de Canchas Sintéticas.

Nombre Comercial: “Camping Sport”

Slogan: Tu Mejor Área Deportiva.

Logotipo



Precio

Cuadro N° 31

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
\$12 la hora	24	15%
\$ 15 la hora	76	47%
\$ 1 x persona/hora	35	21%
\$ 1,25 persona/hora	18	11%
Otro Valor	10	6%
Total	163	100%

Fuente: Pregunta N° 6

El precio se determinó mediante el nivel de competencia, costos de operación, gastos de administración, más el margen de utilidad, y adicional se consideró la encuesta que se aplicó, en donde con un margen de utilidad del aproximadamente bordea los \$12 dólares por el alquiler de una hora del servicio, situándose en un precio inicial competitivo.

Canal de Distribución

Para lograr una buena comercialización del servicio este se lo ofrecerá en forma directa, sin la utilización de intermediarios. El canal de distribución que se utilizará es el siguiente:



Este canal de distribución permitirá llegar al usuario final, que serán para todas las persona naturales o jurídicas que deseen realizar algún tipo de actividad deportiva dentro del cantón Catamayo.

Promoción y Publicidad

Cuadro N°32

<i>Medios</i>	<i>Estrategia</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>Tiempo</i>	<i>Alcance</i>	<i>Costo</i>	<i>Costo Total</i>
Radio W.G Milenium 92.5 FM	Llegar a la ciudadanía en general que usa con frecuencia este medio.	12 cuñas a al mes en los días martes, jueves y sábado por los 4 meses primeros en horario matutino.	45 segundos	Local y Regional	\$3,5 por cuña más grabación \$ 140	\$ 260
Multi – Canal	Incentivar de forma visual a la ciudadanía a hacer uso de este lugar deportivo	La propaganda será transmitida 4 veces al mes por los 3 primeros meses	45 segundos	Local	\$30 por transmisión, mas diseño de publicidad \$200	\$560
<i>Medio</i>	<i>Tamaño</i>	<i>Cantidad</i>	<i>Alcance</i>	<i>Condiciones de Promoción</i>		<i>Costo Total</i>
Bolsos Deportivos	Normal	150	Local, se entregaran en las canchas	Para los equipos que ganen los 30 primeros partidos		\$ 2,50 cada bolso \$375
Ponny 250 cm ³	Normal	500	Local, se entregaran en las canchas.	Para las 500 primeras personas que adquieran el servicio.		0,25 Cada Botella \$125

Fuente: Pregunta N° 13

ESTUDIO TECNICO

El presente estudio técnico se centra en el mayor grado de factibilidad con respecto a la localización general y área de influencia del proyecto, a través de este estudio se diseña la función óptima que mejor utilizaría el Cantón Catamayo para el cumplimiento de sus necesidades y requerimientos.

TAMAÑO DEL PROYECTO

En este capítulo se busca determinar el tamaño óptimo del proyecto de acuerdo a los diversos factores del mercado que lo condicionan que es el análisis de las variables del proyecto: demanda, disponibilidad de insumos, localización y el desarrollo futuro de la empresa.

El espacio deportivo Camping Sport laborara de los 365 días del año calendario solamente 312, ya que los días lunes no se abrirá, donde se descuentan 52 días y adicional se descuenta un día por el primero de enero de cada año; contara con un horario de atención al público de 8am a 13H00pm y de 14pm a 24H00pm; lo que indica que operará 15 horas diarias

Capacidad del Proyecto

Capacidad Instala

La capacidad instalada es el volumen máximo de prestación del servicio. El cálculo se lo realizo en función tiempo y se realizó el siguiente análisis.

Se propone cubrir 9.360 partidos al año entre las dos canchas, representando solamente el 58% de cobertura frente a la demanda insatisfecha del primer año, el servicio tendrá una duración de 60 minutos los mismo que abarca dos tiempos de 20 minutos, 10 minutos para equipamiento de jugadores y un entretiempo de 10 minutos, dando como resultado que la capacidad diaria para partidos de indor será de 15 diarios por cada cancha, a continuación se muestran los cálculos.

Cuadro N°33

CANCHA	CAPACIDAD DEL PROYECTO	HORAS AL DÍA QUE OPERA EL PROYECTO	# PARTIDOS DIARIOS JUGADOS	DIAS ATENCIAON AL AÑO	TOTAL PARTIDOS AL AÑO	CAPACIDAD TOTAL DE PARTIDOS
1	Máxima 100%	15	15	312	4680	9360
2	Máxima 100%	15	15	312	4680	

Fuente: Pregunta N° 8

Capacidad Utilizada

Constituye la capacidad que tendrán las canchas para acoger a las personas de la población económicamente activa de Catamayo, que está determinada por el nivel de demanda que se desea cubrir durante un periodo de tiempo determinado.

Cuando una empresa de servicios empieza a funcionar nunca produce al 100% de la capacidad instalada por diversos motivos como: Introducción del servicio, educar a la población respecto de la idea de negocio, contratación del personal idóneo capacitado para brindar el servicio, tomando en cuenta estos factores se cree conveniente, utilizar el 85% de

la capacidad instalada para el primer año, para el segundo 90%, el tercero 95%, mientras que para el cuarto y quinto el 100%.

Cuadro N°34

AÑO	DEMANDA INSATISFECHA POR EQUIPO DE INDOR	CAPACIDAD INSTALADA	% PARTICIPACION DE LA DEMANDA INSATISFECHA	CAPACIDAD UTILIZADA	CAPACIDAD UTILIZADA POR SERVICIOS
1	16196	9360	58%	85%	7956
2	16895	9360	55%	90%	8424
3	17987	9360	52%	95%	8892
4	19530	9360	48%	100%	9360
5	21607	9360	43%	100%	9360

Fuente: Cuadro N° 30-33

Localización

El estudio de la localización de proyectos es muy útil para determinar el éxito o fracaso de un negocio, ya que la decisión acerca de dónde ubicar el proyecto no solo considera criterios económicos, sino también criterios estratégicos, institucionales, técnicos, sociales, entre otros.

La implementación del proyecto se debe considerar la localización más adecuada para la instalación de las canchas sintéticas de tal modo que para la determinación de la mejor ubicación del proyecto, el estudio de localización se ha subdividido en dos partes: Macrolocalización y Micro localización.

Macrolocalización

La Macrolocalización se refiere a la ubicación de la macro zona dentro de la cual se establecerá el proyecto; en este caso, las canchas sintéticas estarán comprendidas dentro del Estado ecuatoriano, en particular en la

Provincia de Loja y específicamente en el Cantón Catamayo como se muestra en el siguiente mapa:

Gráfico N° 1



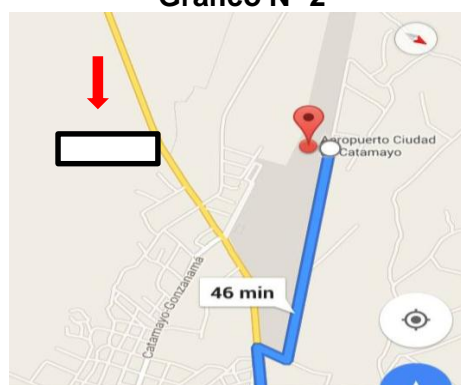
Fuente: marilytrujillo

Microlocalización

La importancia de la micro localización indica cuál es la mejor alternativa de la instalación del proyecto dentro de la macro zona elegida.

Para la instalación de las canchas sintéticas se dispone un terreno de 2100m² (35m ancho x 60m fondo) que se encuentra ubicado al sur del cantón Catamayo, Sector “21 de Junio”, vía a Cariamanga Km. 2

Gráfico N° 2



Fuente: GAD. Catamayo

Factores determinantes de la localización

Transporte: este es un factor importante por cuanto determina la concurrencia de nuestros posibles clientes que contarán con el servicio de camionetas, bus urbano y las cooperativas de transporte provincial como son Cariamanga, Catamayo, Loja etc.

Servicios Básicos: la urbanización y vías de acceso es con lo que contara el espacio deportivo para el funcionamiento es decir con agua, luz, teléfono y alcantarillado.

Comunicación: la ubicación es óptima en cuanto a este factor, puesto que existe facilidad de conexión telefónica fija y móvil, cobertura de red de internet lo que facilitará la instalación Wi- fi para el servicio adicional con el que contara la empresa.

Mercado: este lugar cuenta con dos parroquias aledañas del total de las cinco; El Tambo y Catamayo que son las parroquias más significativas del cantón; quedando un poco distante las tres parroquias de Guayquichuma, Zambí y San Pedro que no cuentan con una PEA representativa.

Disponibilidad del Personal Capacitado: Es un cantón que cuenta con profesionales en diferentes ramas con mucha oferta en servicios contables, legales principalmente y adicional la predisposición de una

persona encargada del aseo y mantenimiento diario que requiere en el espacio deportivo

Ingeniería del Proyecto

Descripción Técnica del Proyecto

Nombre del Servicio: Alquiler de Canchas Sintéticas.

Identificación: Espacio Deportivo “Camping Sport”

Descripción del Servicio: El Espacio Deportivo “Camping Sport” será una empresa dedicada a brindar el alquiler de las canchas sintéticas en la disciplina indor.

Dirección: Km. 2 vía a Cariamanga

Teléfono: 072-676-499

Fax: 072-676-499

Composición del Centro Deportivo:

- Gerente Propietario
- Contador
- 3 Operadores

Registros.

- **Tipo de Empresa:** Servicio.
- **Forma de Conformación:** Persona Natural
- **Representación Legal:** Gerente Propietario

Duración del Espacio Deportivo

Se ejecutará los estudios con una proyección de cinco años de vida útil.

Etapas del Proceso.

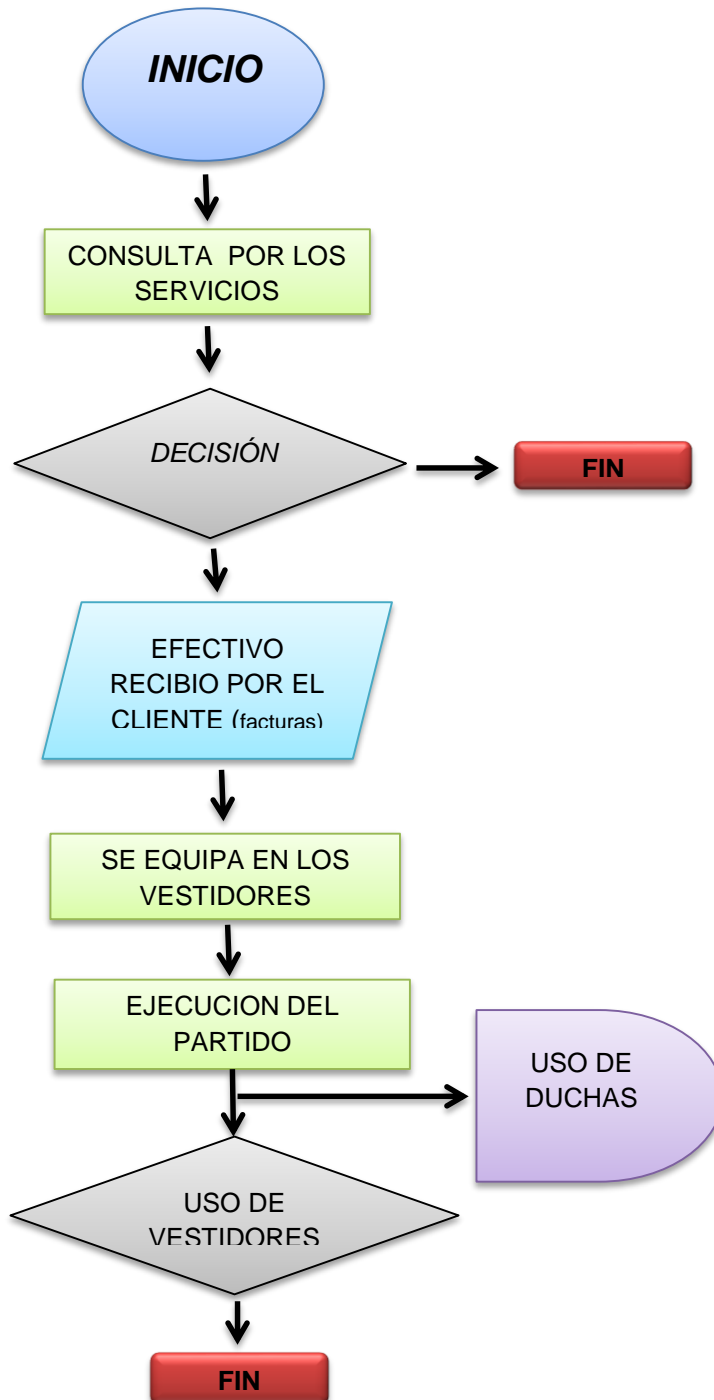
Flujograma

El proceso del servicio se define como los diferentes pasos que deben darse para llevar a cabo la prestación de cada uno de los servicios que ofrecerá el centro deportivo, este se delimita en llevar a cabo la prestación del mismo de forma rápida y eficiente mediante la optimización de tiempo.

1. El cliente se acercará a las instalaciones del centro deportivo, para el alquiler de la cancha.
2. Cancelara el valor del servicio con el equipo ya conformado, a partir de ese momento de la cancelación inicia el tiempo de alquiler
3. Hará uso de los vestidores para el equipamiento personal.
4. Uso del duchas y vestidores.
5. Fin del servicio

Gráfico N°3

Flujograma de Procesos



Elaboración: La Autora

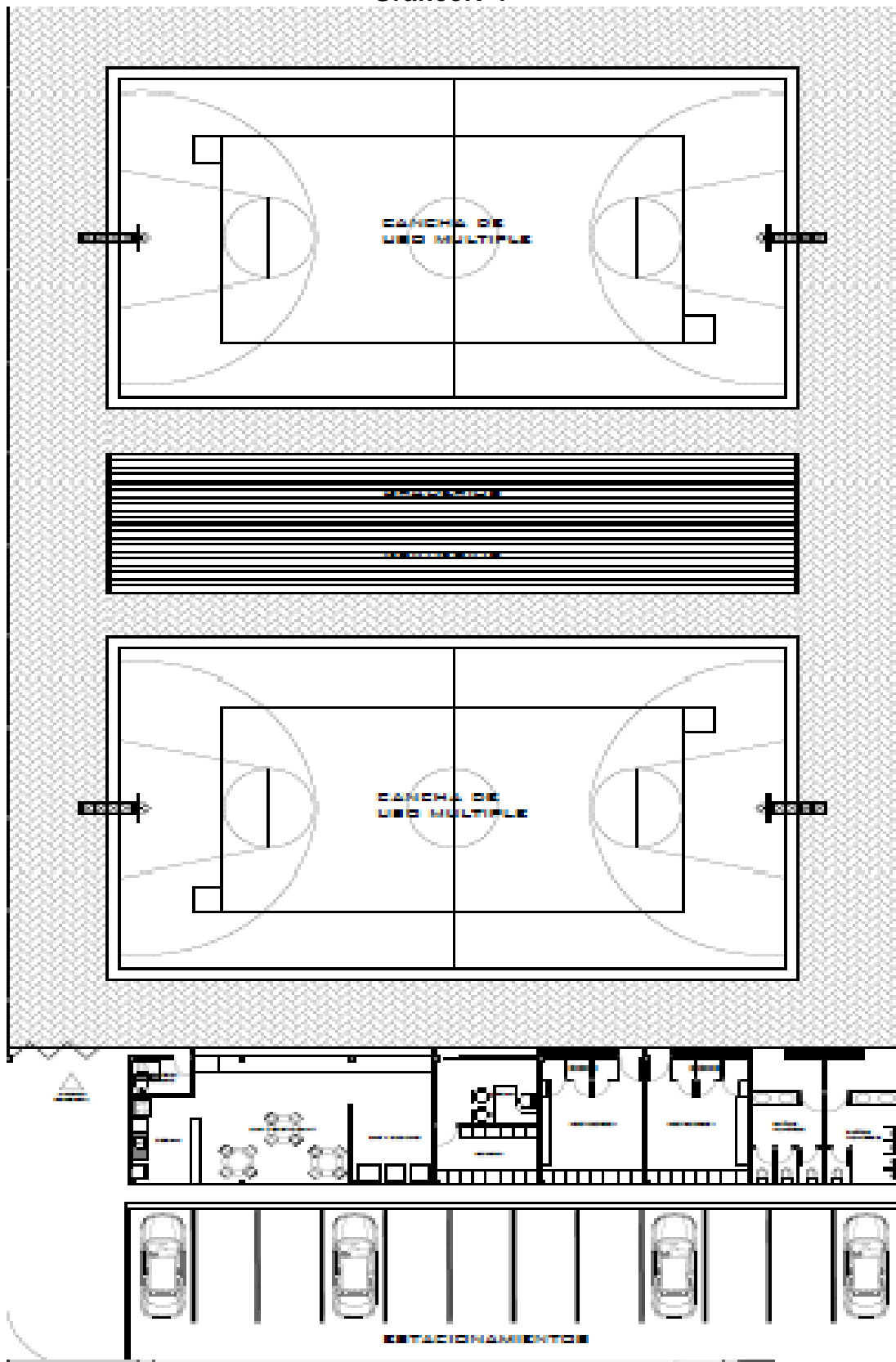
Distribución y diseño de las instalaciones

Para que la distribución de las instalaciones del proyecto facilite condiciones de trabajo aceptables, es preciso tomar en su funcionalidad por áreas y una atractiva decoración que proporcionen y optimicen la distribución eficiente entre cada una de sus áreas.

A continuación se proponen las dimensiones de cada una de sus áreas para la instalación del **ESPACIO DEPORTIVO CON CANCHAS SINTECAS**, que en conjunto permitan la operación más económica y eficiente para aprovechar de la mejor manera posible los espacios y recursos que se dispone, manteniendo a su vez las condiciones óptimas de seguridad y bienestar para quienes hagan uso de ellas.

CROQUIS

GraficoNº4



ORGANIZACIÓN LEGAL Y ADMINISTRATIVA

La constitución se la hará mediante persona natural ya que analizando es el mejor tipo de empresa que se adapta a las necesidades, adecuada a la micro, pequeña y mediana empresa, así como también por las ventajas que presenta en relación a otro tipo de compañías.

Organización Legal

Al constituir una empresa como Persona Natural, la persona asume a título personal todas obligaciones de la empresa. Lo que implica que la persona asume la responsabilidad y garantiza con todo el patrimonio que posea (los bienes que estén a su nombre), las deudas u obligaciones que pueda contraer la empresa.

La empresa se registrará por el Código Tributario, Código de Trabajo, y Plan Nacional del Buen vivir y las Reglas Deportivas de la disciplina Deportiva.

Nombre De La Empresa: Espacio Deportivo “Camping Sport.”

Domicilio: Cantón Catamayo Sector “21 de Junio” Km. 2 Vía a Gonzanama

Capital Social: aportado única y exclusivamente por el gerente propietario que registra el total de derechos, reales o personales, bienes muebles o inmuebles, corporales o incorporales, apreciables en dinero y poseídos dentro o fuera del país que la persona natural ha destinado como capital para el ejercicio de las actividades de comercio,

Plazo de Duración: A partir de la inscripción de la patente en el GAD Municipal de Catamayo tendrá una duración de 5 años (Vida Útil) en el mercado.

Requisitos para la Legalización del Espacio Deportivo “Camping Sport”

REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTE (RUC)

REQUISITOS PARA OBTENER EL RUC

- Presentar el original y entregar una copia de la cédula de identidad de ciudadanía.
- Presentar el original del certificado de votación del último proceso electoral

Verificación de los establecimientos donde se realiza la actividad económica, se solicita el original y copia de cualquiera de los siguientes documentos:

- Contrato de arrendamiento o escritura del bien inmueble vigente a la fecha.
- Planilla de Consumo Telefónica o agua.

PATENTE MUNICIPAL

-RUC

- Formulario de un costo de \$1,00 ctv.

-El Permiso del Cuerpo de Bomberos: este tiene un costo de \$5; permitirán que la empresa inicie sus operaciones de forma legal, como lo establece la Ley.

-Cancelación del valor de la Patente \$190,00

ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA

A fin de cumplir con las metas y objetivos propuestos para la creación de la nueva empresa se proponen los cargos y funciones con jerarquías mediante la expresión de organigramas

Nivel Ejecutivo-legislativo: es gerente propietario el nivel legislativo que se encargara de las resoluciones, políticas y reglamentos relevantes y además se encarga de el cumplimiento de actividades impuestas bajo su responsabilidad propia.

Nivel Asesor: contratación del contador para realizar acciones necesarias, este es el nivel donde se informa y se prepara temas contables.

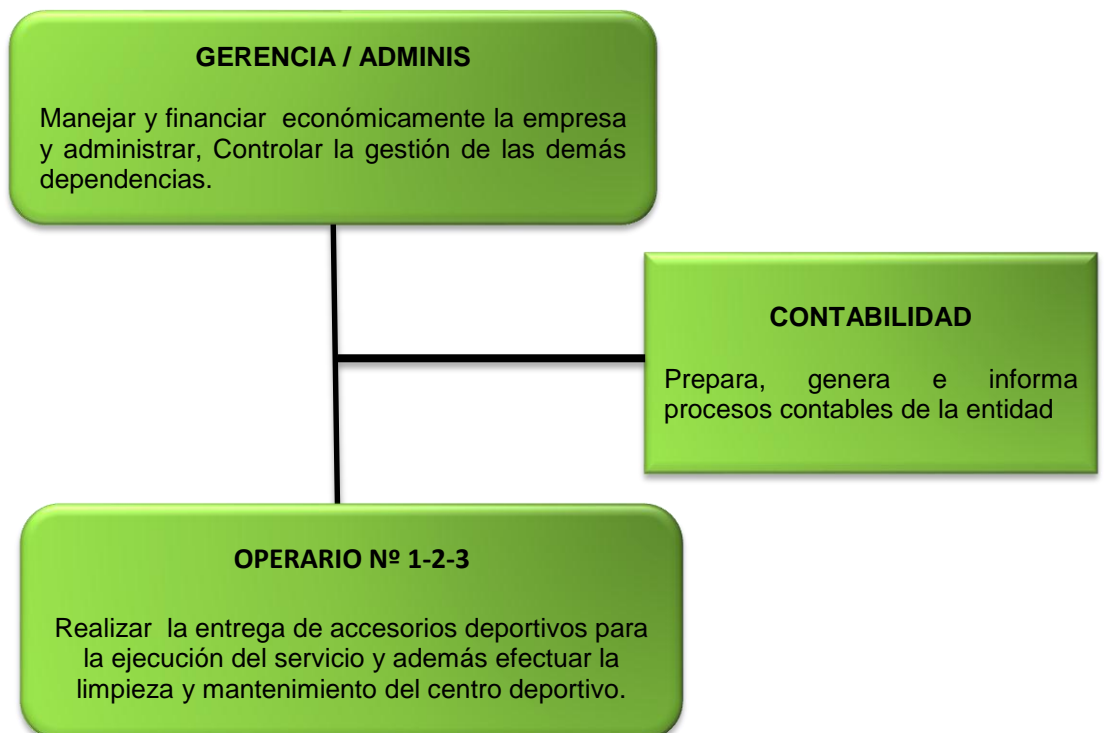
Organigrama Estructural Nivel Operativo: es el responsable directo de realizar las actividades básicas para ejecución del servicio y aseo del espacio deportivo, será quien ejecuten materialmente las órdenes emitidas por los órganos ejecutivo- legislativo.

Gráfico N°5



Organigrama Funcional

Gráfico N°6



MANUAL DE FUNCIONES

Gerente-Propietario

<p>TÍTULO DEL PUESTO: Gerente Propietario</p> <p>NIVEL JERÁRQUICO: Legislativo-Ejecutivo</p> <p>DEPENDENDE: Nadie</p> <p>SUPERVISA: Asesor Contable -Operarios-Desarrollo de Actividades</p> <p>CÓDIGO: 001</p>
<p>NATURALEZA DEL TRABAJO:</p> <p>Definir las normas, delinear procedimientos y políticas de administración para la empresa</p> <p>Optimizar el aprovechamiento de los recursos humanos, materiales, técnicos y financieros a través de sistemas y procedimientos de registro y control para lograr el desarrollo eficiente y eficaz</p>
<p>FUNCIONES TÍPICAS</p> <ul style="list-style-type: none">✓ Definir las políticas generales de la empresa✓ Establecer las políticas de sueldos para todos los funcionarios y trabajadores que laboran en la empresa✓ Atiende en informa al público en general.✓ Cobrar el alquiler de las canchas.
<p>CARACTERÍSTICAS DE CLASE:</p> <ul style="list-style-type: none">• Supervisar coordinar las actividades del personal bajo su mando actuando con independencia personal.• Ambiente: agradable con ciertas presiones por los problemas que se presenten en la empresa
<p>REQUISITOS</p> <p>EXPERIENCIA:</p> <p>Haber emprendido en otro tipo de negocio</p> <p>Ser mayor de edad</p> <p>APTITUDES:</p> <p>Gran visión, Inteligencia, agilidad mental, don de mando, capacidad para realizar sus funciones bajo presión y buenos modales</p> <p>RESPONSABILIDAD:</p> <p>Responsable del buen manejo de los recursos administrativos y productivos de la empresa</p> <p>CAPACITACIÓN:</p> <p>Gestión empresarial, el proceso administrativo, principios y fundamentos de administración de empresas, creadora y emprendedora de negocios.</p>

CONTADOR

<p>TÍTULO DEL PUESTO: Contador</p> <p>NIVEL JERÁRQUICO: Asesor</p> <p>DEPENDENDE: Gerente-Propietario</p> <p>SUPERVISA: Operaciones y Transacciones contables</p> <p>CÓDIGO: 002</p>
<p>NATURALEZA DEL TRABAJO: Procedimientos Contables y Tributarios</p>
<p>FUNCIONES TÍPICAS</p> <ul style="list-style-type: none">• Recolección de documentos• Declaración Mensual• Tramites Tributarios
<p>CARACTERÍSTICAS DE CLASE</p> <p>Ambiente: agradable con ciertas presiones por los problemas que se presenten en la empresa</p> <p>Seguridad: condiciones generalmente seguras.</p>
<p>REQUISITOS:</p> <p>EDUCACIÓN:</p> <p>Título académico en Ingeniería en Contabilidad y Auditoria</p> <p>EXPERIENCIA:</p> <p>Un año mínimo en experiencias similares.</p> <p>APTITUDES:</p> <p>Honestidad, auto disciplina y perseverancia.</p> <p>RESPONSABILIDAD:</p> <p>Responsable de la buena gestión tributaria de la empresa.</p> <p>CAPACITACIÓN:</p> <p>Gestión empresarial, el proceso administrativo, principios y fundamentos de contabilidad.</p>

OPERARIO

TÍTULO DEL PUESTO: Operador Laboral

NIVEL JERÁRQUICO: Operativo

DEPENDENDE: Gerente-Propietario

SUPERVISA: Desarrollo Operativo e Instalaciones

CÓDIGO: 003

NATURALEZA DEL TRABAJO:

Realizan todo tipo de operaciones concernientes al alquiler de las canchas sintéticas en horarios de primera jornada 08h00 a 13h00 y la segunda jornada de 14h00 a 24h00

FUNCIONES TÍPICAS

- Llevar el registro de clientes de la empresa
- Tomar el tiempo en la cancha
- Entrega de accesorios deportivos balón y chalecos.
- .Cuidar el orden y desempeño de todas las instalaciones con normalidad

CARACTERÍSTICAS DE CLASE

Responsable de todas las actividades antes descritas como así también de los equipos y documentos que los responsabilicen directamente.

REQUISITOS:

EDUCACIÓN:

Título profesional afín a la empresa.

EXPERIENCIA:

Un año de funciones afines

CAPACITACIÓN:

Cursos de computación básica, Atención al cliente.

ESTUDIO FINANCIERO

Esto se hace en función a los requerimientos de recursos humanos, materiales y físicos necesarios para poner en marcha el presente proyecto, aquí se determina los costos que incurrirá en el proceso de ejecución; esta determinación cuantitativa considera también los costos en que se incurrirá en la ejecución del proceso operacional, es así como se analiza el estudio económico financiero en base a los anteriores estudios y así determinar la inversión inicial e ingresos percibidos en un determinado periodo

Inversiones y Financiamiento

Son aquellos montos iniciales destinados a inversiones que se emplean mediante fondos propios o externos para ejecución del proyecto estos pueden ser:

- Inversiones en activos fijos,
- Activos diferidos; y,
- Circulantes o capital de trabajo.

Inversiones en Activos Fijos

Son aquellos bienes tangibles que pertenecen a la empresa y que garantizan la actividad productiva durante su vida útil y estos no varían hasta dentro de un determinado lapso de tiempo; el espacio deportivo “Camping Sport” contará con los siguientes activos fijos:

- ✓ Terreno
- ✓ Construcción - Instalaciones y obras complementarias
- ✓ Maquinaria y equipo
- ✓ Equipos de oficina.
- ✓ Muebles.
- ✓ Enseres.
- ✓ Equipo de computación.

Terreno.- Es el espacio físico donde será ubicado el centro deportivo posee un área de 2100 m² donde abarcará toda la distribución completa de la planta.

**Cuadro N°35
Terreno**

DETALLE	VALOR m ²	M	COSTO TOTAL
Terreno 35x60m ²	\$ 33,00	2100	\$ 69.300,00
TOTAL			\$ 69.300,00

Fuente: GAD Catamayo

Construcción del Edificio.- Las instalaciones contarán con un cerramiento de malla galvanizada y postes de cerramiento, las oficinas tendrá óptima ventilación, iluminación y espaciosas, mientras que para pavimentación de las canchas, tendrá hormigón con un espesor de 10cm³

Cuadro N° 36

DETALLE	UNIDAD	VALOR TOTAL
Construcción del Edificio	1	\$54.677,80
TOTAL		\$54.677,80

Fuente: Arqs

Equipo de Computación.- Al equipo de computación lo conforman todos los dispositivos que se necesita para el área administrativa para el alquiler de las canchas; se contara con un equipo de computación para la el registro de ingresos y gastos se lo adquirirá en Computec cuyo valor es de \$ 695,00.

**Cuadro N°37
Equipo de Computación**

DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Computador	1	\$ 630,00	\$ 630,00
Impresora	1	\$ 65,00	\$ 65,00
Subtotal			\$ 695,00
TOTAL			\$ 695,00

Fuente: Computec

Equipo de Oficina.- Son parte de las actividades administrativas con herramientas que permitan el funcionamiento óptimo de la actividad comercial el espacio deportivo Camping Sport contará con 1 sumadora, 1 teléfono, 1 proyector mini, 1 televisor, 1 amplificador y se invertirá \$1487,00

**Cuadro N°38
Equipo de Oficina**

DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Sumadora Casio	1	\$ 70,00	\$ 70,00
Teléfono Panas. KX - TG 4011	1	\$ 58,00	\$ 58,00
Proyector Mini	1	\$ 169,00	\$ 169,00
Televisor Plasma 51" LG	1	\$ 840,00	\$ 840,00
Amplificador "elite"	1	\$ 140,00	\$ 350,00
		Subtotal	\$ 1.487,00
		TOTAL	\$ 1.487,00

Fuente: Ecuacreditos

Muebles y Enseres.- Para las actividades tanto de administrativas como operativas se necesitará para la parte administrativa: 1 escritorio, 1 silla giratoria, 4 sillas ,1 stant 1 pizarra que finamente se invertirá \$400.

**Cuadro N°39
MUEBLES Y ENSERES**

DETALLE	CANTIDAD	VALOR	VALOR TOTAL
PARA OFICINA			
Escritorio	1	\$ 110,00	\$ 110,00
Silla giratoria	1	\$ 50,00	\$ 50,00
Estantes de madera	1	\$ 95,00	\$ 95,00
Sillas	4	\$ 25,00	\$ 100,00
Pizarra	1	\$ 45,00	\$ 45,00
Subtotal			\$ 400,00
TOTAL			\$ 400,00

Fuente :Ecuacreditos

Mobiliario y Equipo.- Con respecto a la cuenta de mobiliario y equipo se registra la adquisición cuatro arcos de indor, 4 paneles marcador de goles, 16 conos de entrenamiento, tres infladores de balones, dos cestos metálicos y cuatro cronómetros, es imprescindible la compra de este tipo de requerimiento ya que es parte del desarrollo del servicio.

**Cuadro N°40
MOBILIARIO Y EQUIPO**

DETALLE (Equipo cancha de indor)	CANTIDAD	VALOR	VALOR TOTAL
Arcos de Indor	4	\$ 200,00	\$ 800,00
Paneles registrar marcador	4	\$ 39,00	\$ 156,00
Conos de entrenamiento	16	\$ 15,00	\$ 240,00
Equipo inflador de balones	3	\$ 45,00	\$ 135,00
Cestos metálicos basura	2	\$ 25,00	\$ 50,00
Cronómetros	4	\$ 37,00	\$ 148,00
Subtotal			\$ 1.529,00
TOTAL			\$ 1.529,00

Fuente: Placa Centro

Césped.-Es el principal material de mayor inversión ya que en esto consiste el proyecto, canchas sintéticas, a pesar de muchas cotizaciones encontramos el precio del metro a \$22,90 y como se va instalar dos canchas de indor es decir se empleara 840m² invirtiendo \$19.236

**Cuadro N° 41
CESPED**

DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Monofilamento Extrusado Tx Em S50 color verde (INDOR)	M	420	22,9	\$ 9.618,00
Monofilamento Extrusado Tx Em S50 color verde (INDOR)	M	420	22,9	\$ 9.618,00
TOTAL DE METROS	M	840		
Subtotal				\$ 19.236,00
TOTAL				\$ 19.236,00

Fuente: Placa Centro

**Cuadro N° 42
RESUMEN DE ACTIVOS FIJOS**

DETALLE	TOTAL
TERRENO	\$ 69.300,00
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	\$ 695,00
EQUIPO DE OFICINA	\$ 1.487,00
MUEBLES Y ENSERES	\$ 400,00
MOBILIARIO Y EQUIPO	\$ 1.529,00
CONSTRUCCION DEL EDIFICIO	\$ 54.677,80
CESPED SINTETICO	\$ 19.236,00
TOTAL ACTIVOS FIJOS	\$ 147.324,80

Fuente: Cuadro 35-36-37-38-39-40-41

INVERSIONES DE ACTIVOS DIFERIDOS

Son aptos para amortizar, los conforman los gastos realizados en el estudio técnico, económico y jurídico del proyecto, asistencia técnica y estudios administrativos en donde tenemos:

Cuadro N° 43

ACTIVOS	VIDA UTIL	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Estudio de mercado	1	\$ 300,00	\$ 300,00
TOTAL			\$ 300,00

Fuente: Presupuesto

CAPITAL DE TRABAJO

**Cuadro N° 44
RESUMEN DE CAPITAL TRABAJO**

DETALLE	COSTO TOTAL ANUAL
Suministros y Materiales	\$ 523,50
Mantenimiento de Césped	\$ 900,00
Servicios Básicos	\$ 1.025,76
Suministros de Oficina	\$ 293,89
Materiales de Aseo	\$ 412,78
Publicidad y Propaganda	\$ 1.368,00
Sueldos y Salarios	\$ 31.528,13
TOTAL ANUAL	\$ 36.052,06
TOTAL MENSUAL	\$ 3.004,34

Fuente: Anexo 2-9

Suministros y Materiales.- Abarca los balones y chalecos para el desarrollo de actividades del servicio durante el año, los chalecos serán prestados para las personas que lo soliciten y para aquellos que porten uniforme o algún identificativo de equipo no será necesario este tipo de accesorio.

Mantenimiento de Césped.- Esta cuenta representa la acción que se realizara cada cuatro meses para el desarrollo eficiente del servicio y no sufra un desgaste prematuro.

Servicios Básicos.- Este requerimiento representa los cuatro servicios básicos con los que contara el espacio deportivo como en el consumo de agua, luz, teléfono e internet

Suministros de Oficina.- Son aquellos materiales necesarios que servirán para acciones como son, emisión de facturas, registros manuales de clientes, archivo de documentos, almacenamiento de información necesaria, etc.

Materiales de Aseo.- Materiales para protección personal como papel higiénico, jabón de tocador líquido y para limpieza del centro deportivo donde tenemos compra de detergente, cloro, escoba, etc.

Publicidad y Promoción.- Son las estrategias de apertura y captación de los posibles clientes donde se empleara publicidad radial y televisiva y así mismo iniciamos con promoción de entrega de bolsos y ponny 250cm, promoción hasta agotar stock.

Sueldos y Salarios.- Son la remuneración que percibirán tanto el gerente propietario que mensual será \$500 dólares, como el contador y los operarios que serán el sueldo básico más los rubros establecidos por la ley decimos, vacaciones, etc.

Cuadro N°45

RESUMEN DE INVERSION INICIAL

A	ACTIVOS FIJOS	\$ 147.324,80
B	ACTIVOS DIFERIDOS	\$ 300,00
C	CAPITAL DE TRABAJO	\$ 36.052,06
d=c/12	TOTAL CAPITAL DE TRABAJO	\$ 3.004,34
e =a+ b + d	TOTAL DE INVERSION INICIAL	\$ 150.629,14

Fuente: Cuadro N° 42-43-44

La inversión que se prevé realizar para este proyecto se financiara con capital propio distribuido así;

Activos Fijos.- Con una inversión de \$ 147.324,80 dólares, el rubro más significativo dentro de esta cuenta es el terreno que representa un 47% del activo fijo, aunque su costo sea alto es fundamental para la puesta en marcha del proyecto

Activos Diferidos.- con una inversión de 300 dólares en los que consta aquel desembolso por bienes intangibles como lo es el estudio de mercado, cuya utilidad y beneficio corresponde a varios periodos y son requeridos para descartar o poner en la marcha el proyecto.

Capital de Trabajo.- representa el importe de \$ 36.052,06 dólares anuales, la inversión inicial de capital de trabajo se divide para los doce meses que posee el año, dando un valor de \$ 3.004,34 ya que es una rotación de capital continua por ser ventas al contado estos activos constituyen valores incurridos en gastos que se requiere para poner en funcionamiento la empresa.

ESTRUCTURA DE PRESUPUESTOS Y COSTOS

La determinación de costos surge como consecuencia lógica y fundamental del propio estudio, que permitirá estimar y distribuir los costos del proyecto en términos totales y unitarios, con lo cual se estará determinando la cantidad de recursos monetarios que exige el proyecto en su vida útil.

DETERMINACIÓN DEL COSTO TOTAL DE PRODUCCIÓN

Los costos han sido proyectados para los cinco años de vida útil del proyecto, se considera una incremento anual del 3,67%, que es el promedio de la tasa inflacionaria del País, para el período 2015 – 2020.

Para ello se considera

$$\text{Costo Total} = \text{Costo de producción} + \text{Costo de Administración} + \text{Costo de ventas.}$$

Cuadro N° 46
PROYECCION DE COSTOS

DESCRIPCION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Suministros y Materiales	\$ 542,71	\$ 562,63	\$ 583,28	\$ 604,68	\$ 626,88
Mantenimiento de Césped	\$ 933,03	\$ 967,27	\$ 1.002,77	\$ 1.039,57	\$ 1.077,73
Contribuciones	\$ 277,00	\$ 277,00	\$ 277,00	\$ 277,00	\$ 277,00
Depreciación de Equipo y Maquina	\$ 137,61	\$ 137,61	\$ 137,61	\$ 137,61	\$ 137,61
Depreciación de Césped	\$ 3.847,20	\$ 3.847,20	\$ 3.847,20	\$ 3.847,20	\$ 3.847,20
Depreciación Edificio	\$ 2.187,11	\$ 2.187,11	\$ 2.187,11	\$ 2.187,11	\$ 2.187,11
Mano de obra Directa (Operario)	\$ 17.569,37	\$ 19.355,09	\$ 20.065,42	\$ 20.801,82	\$ 21.565,24
COSTO TOTAL DE PRODUCCION	\$ 25.494,03	\$ 27.333,91	\$ 28.100,39	\$ 28.895,00	\$ 29.718,77
COSTO DE OPERACIÓN					
GASTOS DE ADMINISTRACION					
Sueldos y Salarios	\$ 13.958,76	\$ 15.388,52	\$ 15.953,28	\$ 16.538,76	\$ 17.145,73
Servicios Básicos	\$ 1.063,41	\$ 1.102,43	\$ 1.142,89	\$ 1.184,84	\$ 1.228,32
Suministros de Oficina	\$ 304,68	\$ 315,86	\$ 327,45	\$ 339,47	\$ 351,93
Materiales de Aseo	\$ 427,93	\$ 443,63	\$ 459,92	\$ 476,79	\$ 494,29
Depreciación de Muebles y Enseres	\$ 36,00	\$ 36,00	\$ 36,00	\$ 36,00	\$ 36,00
Depreciación de Equipo de Computación	\$ 231,67	\$ 231,67	\$ 231,67	\$ 231,67	\$ 231,67
Depreciación de equipo de Oficina	\$ 237,92	\$ 237,92	\$ 237,92	\$ 237,92	\$ 237,92
Amortización de Activos Diferidos	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00
TOTAL DE GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 16.320,36	\$ 17.816,03	\$ 18.449,12	\$ 19.105,44	\$ 19.785,86
GASTOS EN VENTAS					
Publicidad y Propaganda	\$ 1.418,21	\$ 1.470,25	\$ 1.524,21	\$ 1.580,15	\$ 1.638,14
TOTAL DE GASTOS DE VENTAS	\$ 1.418,21	\$ 1.470,25	\$ 1.524,21	\$ 1.580,15	\$ 1.638,14
TOTAL DE GASTOS DE OPERACIÓN	\$ 17.738,57	\$ 19.286,28	\$ 19.973,33	\$ 20.685,59	\$ 21.424,00
COSTO TOTAL DE PRODUCCION	\$ 43.232,60	\$ 46.620,19	\$ 48.073,72	\$ 49.580,59	\$ 51.142,77

Fuente: Anexo 2-10

COSTO UNITARIO DE PRODUCCIÓN

Para determinar el costo unitario del producto se dividió los costos anuales de producción para las unidades a producir (número de partidos), una vez determinado el costo unitario, se estableció el precio de venta del servicio que se ubicara inicialmente en \$12 siendo un precio competitivo.

Para determinar cuáles son los ingresos por ventas anuales se multiplica la producción anual por el precio unitario. Es importante mencionar que para este efecto se usa capacidad utilizada como producción objetivo.

Cuadro N°47

AÑO	UNIDADES A PRODUCIR	COSTO UNITARIO	MARGEN DE UTILIDAD	Precio de venta	INGRESOS
1	7956	\$ 5,43	\$ 6,57	\$ 12,00	\$ 95.472,00
2	8424	\$ 5,53	\$ 6,91	\$ 12,44	\$ 104.797,93
3	8892	\$ 5,41	\$ 7,49	\$ 12,90	\$ 114.679,79
4	9360	\$ 5,30	\$ 8,07	\$ 13,37	\$ 125.145,83
5	9360	\$ 5,46	\$ 8,40	\$ 13,86	\$ 129.738,68

Fuente: Cuadro N° 34

Además la empresa percibirá otros ingresos también por arriendo del bar con una renovación de contrato cada año; el valor del alquiler se incrementará el 10% cada año.

Cuadro N°48

AÑO	INGRESOS ANUALES DE INDOR	INGRESOS POR ARRIENDO DE BAR 10%	INGRESOS TOTALES
1	\$ 95.472,00	\$ 2.400,00	\$ 97.872,00
2	\$ 104.797,93	\$ 2.640,00	\$ 107.437,93
3	\$ 114.679,79	\$ 2.904,00	\$ 117.583,79
4	\$ 125.145,83	\$ 3.194,40	\$ 128.340,23
5	\$ 129.738,68	\$ 3.513,84	\$ 133.252,52

Fuente: Cuadro 47

Los ingresos provenientes del giro normal de la empresa son de \$ 95.472,00 en el año 1 y con ingresos del alquiler del bar ascienden \$ 97.872,00.

CLASIFICACIÓN DE LOS COSTOS

Cuadro N° 49
CLASIFICACION DE COSTOS

RUBROS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTOS FIJOS					
Sueldos y Salarios	\$ 13.958,76	\$ 15.388,52	\$ 15.953,28	\$ 16.538,76	\$ 17.145,73
Mano de obra Directa (Operario)	\$ 17.569,37	\$ 19.355,09	\$ 20.065,42	\$ 20.801,82	\$ 21.565,24
Suministros de Oficina	\$ 304,68	\$ 315,86	\$ 327,45	\$ 339,47	\$ 351,93
Materiales de Aseo	\$ 427,93	\$ 443,63	\$ 459,92	\$ 476,79	\$ 494,29
Contribuciones	\$ 277,00	\$ 277,00	\$ 277,00	\$ 277,00	\$ 277,00
Publicidad y Propaganda	\$ 1.418,21	\$ 1.470,25	\$ 1.524,21	\$ 1.580,15	\$ 1.638,14
Depreciación de Equipo y Maquina	137,61	137,61	137,61	137,61	137,61
Depreciación de Césped	\$ 3.847,20	\$ 3.847,20	\$ 3.847,20	\$ 3.847,20	\$ 3.847,20
Depreciación Edificio	\$ 2.187,11	\$ 2.187,11	\$ 2.187,11	\$ 2.187,11	\$ 2.187,11
Depreciación de Muebles y Enseres	\$ 36,00	\$ 36,00	\$ 36,00	\$ 36,00	\$ 36,00
Depreciación de Equipo de Compu	\$ 231,67	\$ 231,67	\$ 231,67	\$ 231,67	\$ 231,67
Depreciación de equipo de Oficina	\$ 237,92	\$ 237,92	\$ 237,92	\$ 237,92	\$ 237,92
Amortización de Activos Diferidos	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00
TOTAL DE COSTO FIJO	\$ 40.693,45	\$ 43.987,86	\$ 45.344,78	\$ 46.751,50	\$ 48.209,85
COSTOS VARIABLES					
Suministros y Materiales	\$ 542,71	\$ 562,63	\$ 583,28	\$ 604,68	\$ 626,88
Servicios Básicos	\$ 1.063,41	\$ 1.102,43	\$ 1.142,89	\$ 1.184,84	\$ 1.228,32
Mantenimiento de Césped	\$ 933,03	\$ 967,27	\$ 1.002,77	\$ 1.039,57	\$ 1.077,73
TOTAL DE COSTO VARIABLE	\$ 2.539,15	\$ 2.632,33	\$ 2.728,94	\$ 2.829,09	\$ 2.932,92
COSTO TOTAL DE PRODUCCION	\$ 43.232,60	\$ 46.620,19	\$ 48.073,72	\$ 49.580,59	\$ 51.142,77
INGRESOS					
Ingresos Anuales de Indor	\$ 95.472,00	\$ 104.797,93	\$ 114.679,79	\$ 125.145,83	\$ 129.738,68
Ingresos Arriendo Incremento 10%	\$ 2.400,00	\$ 2.640,00	\$ 2.904,00	\$ 3.194,40	\$ 3.513,84
TOTAL DE INGRESOS	\$ 97.872,00	\$ 107.437,93	\$117.583,79	\$ 128.340,23	\$ 133.252,52

Fuente: Anexos 2-10

COSTOS FIJOS: Estos no se relacionan con los niveles de producción, es decir, son valores que se deben cubrir independientemente de si hay o no producción.

COSTOS VARIABLES: Son aquellos que varían con la cantidad de producción, a continuación la proyección de costos e ingresos con una tasa inflacionaria de 3,67 %.

PUNTO DE EQUILIBRIO

Punto de Equilibrio en función de ventas para el primer año

- En función de las Ventas

CFT = Costo fijo total

CVT = Costo variable total

VT = Ventas totales

$$PE = \frac{CFT}{1 - \frac{CVT}{VT}}$$

Cuadro N°50

AÑOS	Ingr. Ventas	Costos Fijos	Costos Variables	Costo Total
1	\$ 95.472,00	\$ 40.693,45	\$ 2.539,15	\$ 43.232,60
2	\$ 104.797,93	\$ 43.987,86	\$ 2.632,33	\$ 46.620,19
3	\$ 114.679,79	\$ 45.344,78	\$ 2.728,94	\$ 48.073,72
4	\$ 125.145,83	\$ 46.751,50	\$ 2.829,09	\$ 49.580,59
5	\$ 129.738,68	\$ 48.209,85	\$ 2.932,92	\$ 51.142,77

Fuente: Cuadro 49

Elaboración: La Autora

$$PE = \frac{\$ 40.693,45}{1 - \frac{\$ 2.539,15}{\$ 95.472,00}} = \$41.805,29$$

Significa que si la empresa en su primer año obtiene ventas de al menos 41.805,29 alcanzaría su punto de equilibrio en función a ventas es decir no perdería ni obtendría utilidad.

Punto de Equilibrio en función de la Capacidad Instalada

- **En función de Capacidad Instalada**

$$PE = \frac{CFT}{VT - CVT} \times 100$$

$$PE = \frac{\$ 40.693,45}{\$ 95.472,00 - \$ 2.539,15} \times 100 = 44\%$$

Significa que la empresa deberá trabajar con un 44% de su capacidad productiva para que los ingresos provenientes de las ventas puedan cubrir los costos y así no se obtiene ni pérdida ni ganancia, es decir haya un equilibrio.

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANACIAS

El estado de pérdidas y ganancias es un documento contable que refleja la rentabilidad de la empresa o resultados obtenidos en un periodo contable, las pérdidas o ganancias, muestra de dónde provienen los

ingresos y la naturaleza de los egresos, las utilidades o pérdidas; la deducción del impuesto proporcional se la realiza mediante la tabla del impuesto a la renta emitida por el SRI, que va en función de ingresos percibidos.

**Cuadro N° 51
ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANACIAS**

DETALLE	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos por Indor	\$ 95.472,00	\$ 104.797,93	\$ 114.679,79	\$ 125.145,83	\$ 129.738,68
Ingresos por Alquiler de Local	\$ 2.400,00	\$ 2.640,00	\$ 2.904,00	\$ 3.194,40	\$ 3.513,84
TOTAL INGRESOS VENTAS	\$ 97.872,00	\$ 107.437,93	\$ 117.583,79	\$ 128.340,23	\$ 133.252,52
Costos de Producción	\$ 25.494,03	\$ 27.333,91	\$ 28.100,39	\$ 28.895,00	\$ 29.718,77
Costos de Administración	\$ 16.320,36	\$ 17.816,03	\$ 18.449,12	\$ 19.105,44	\$ 19.785,86
Costo de Venta -Propaganda	\$ 1.418,21	\$ 1.470,25	\$ 1.524,21	\$ 1.580,15	\$ 1.638,14
COSTO TOTAL	\$ 43.232,60	\$ 46.620,19	\$ 48.073,72	\$ 49.580,59	\$ 51.142,77
Util. Antes de la repartición a Trabaj.	\$ 54.639,40	\$ 60.817,74	\$ 69.510,07	\$ 78.759,64	\$ 82.109,76
15% Participación de Trabajadores	\$ 8.195,91	\$ 9.122,66	\$ 10.426,51	\$ 11.813,95	\$ 12.316,46
Utilidad Antes Imp. A la Renta	\$ 46.443,49	\$ 51.695,08	\$ 59.083,56	\$ 66.945,69	\$ 69.793,29
Impuesto a la renta proporcional	\$ 5.029,69	\$ 6.080,01	\$ 7.557,71	\$ 9.378,42	\$ 10.090,32
UTILIDAD NETA	\$ 41.413,80	\$ 45.615,07	\$ 51.525,85	\$ 57.567,27	\$ 59.702,97

Fuente: Cuadro 50

ESTUDIO FINANCIERO

La evaluación financiera permite determinar el nivel de rentabilidad del proyecto mismo que se fundamenta en los análisis de los ingresos y egresos combinando operaciones matemáticas a fin de obtener coeficientes de evaluación basados en valores actuales de ingresos y gastos para proyectarlos.

Los indicadores que permiten medir la rentabilidad del proyecto son: Flujo de caja, Valor Actual Neto (VAN), la Tasa Interna de Retorno (TIR), la

Relación Beneficio Costo (RBC), Periodo de Recuperación del Capital (PRC) y el análisis de sensibilidad.

Flujo de Caja

Representa la diferencia entre los ingresos y los egresos. El flujo de caja es la acumulación neta de activos líquidos en un periodo determinado y, por lo tanto, constituye un indicador importante de la liquidez de una empresa.

Cuadro N° 52
Flujo de Caja

DETALLE	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos por Indor	\$ 95.472,00	\$ 104.797,93	\$ 114.679,79	\$ 125.145,83	\$ 129.738,68
Ingresos por Alquiler de Local	\$ 2.400,00	\$ 2.640,00	\$ 2.904,00	\$ 3.194,40	\$ 3.513,84
TOTAL INGRESOS VENTAS	\$ 97.872,00	\$ 107.437,93	\$ 117.583,79	\$ 128.340,23	\$ 133.252,52
Costos de Producción	\$ 25.494,03	\$ 27.333,91	\$ 28.100,39	\$ 28.895,00	\$ 29.718,77
Costos de Administración	\$ 16.320,36	\$ 17.816,03	\$ 18.449,12	\$ 19.105,44	\$ 19.785,86
Costo de Venta -Propaganda	\$ 1.418,21	\$ 1.470,25	\$ 1.524,21	\$ 1.580,15	\$ 1.638,14
COSTO TOTAL	\$ 43.232,60	\$ 46.620,19	\$ 48.073,72	\$ 49.580,59	\$ 51.142,77
Util. Antes de la repartición a Trabaj.	\$ 54.639,40	\$ 60.817,74	\$ 69.510,07	\$ 78.759,64	\$ 82.109,76
15% Participación de Trabajadores	\$ 8.195,91	\$ 9.122,66	\$ 10.426,51	\$ 11.813,95	\$ 12.316,46
Utilidad Antes Imp. A la Renta	\$ 46.443,49	\$ 51.695,08	\$ 59.083,56	\$ 66.945,69	\$ 69.793,29
Impuesto a la renta proporcional	\$ 5.029,69	\$ 6.080,01	\$ 7.557,71	\$ 9.378,42	\$ 10.090,32
UTILIDAD NETA	\$ 41.413,80	\$ 45.615,07	\$ 51.525,85	\$ 57.567,27	\$ 59.702,97
+ DEPRECIACIONES	\$ 6.677,51	\$ 6.677,51	\$ 6.677,51	\$ 6.677,51	\$ 6.677,51
+ AMORTIZACIONES	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00
= FLUJO DE FECTIVO OPERACIONAL	\$ 48.151,31	\$ 52.352,57	\$ 58.263,36	\$ 64.304,78	\$ 66.440,48
- INVERSION INICAL					
- REINVERSIONES				-695,00	
+ VALOR DE RESCATE					128317,09
	\$ -	\$ -	\$ -	\$ (695,00)	\$ 128.317,09
FLUJO DE EFECTIVO	\$ 48.151,31	\$ 52.352,57	\$ 58.263,36	\$ 63.609,78	\$ 194.757,57

Fuente: Cuadro 51

Es evidente que el indicador de liquidez va de forma progresiva en aumento a tal punto que para el año 5 que es el año final de vida útil del proyecto llega a 194.757,57 el flujo caja, esto debido a la suma del valor rescate en inversión de activos fijos que al término del proyecto se los podrá disponer en caso de ser necesario para el pago de cuentas por pagar, liquidación de personal, etc.

Valor Actual Neto

Determina el valor presente de los flujos de costos e ingresos generados a través de la vida útil del proyecto, el VAN es la sumatoria de los beneficios netos multiplicado por el factor de actualización que es el 12%, siendo costo de oportunidad que la CFN coloca un crédito.

$$VAN = \text{Sumatoria del flujo Neto Actualizado} - \text{Inversion}$$

$$VAN = \$ 277.133,95 - \$ 150.629,14 = \$ 126.504,81$$

Como se puede observar, el VAN en los cinco años de proyección es positivo y por lo tanto, con base a este indicador, el proyecto es aceptable, ya que asciende a \$ 126.504,81 teniendo en cuenta que mientras más alto sea este valor mejor será utilidad que se tendrá luego de recuperar la inversión.

Cuadro N°53

VAN

DETALLE	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión del Proyecto	\$ 150.629,14					
Flujo		\$ 48.151,31	\$ 52.352,57	\$ 58.263,36	\$ 63.609,78	\$ 194.757,57
Tasa		12,0%	12,0%	12,0%	12,0%	12,0%
Factor de Actualización		0,89286	0,79719	0,71178	0,63552	0,56743
VALOR ACTUAL		\$ 42.992,24	\$ 41.735,15	\$ 41.470,71	\$ 40.425,17	\$ 110.510,68
						\$ 277.133,95

Fuente: Cuadro 53

Relación Beneficio Costo

Mide el número de unidades monetarias que se obtendría por la inversión realizada. Se calcula dividiendo los ingresos actualizados para los egresos actualizados del proyecto.

Cuadro N° 54

RELACION BENEFICIO COSTO						
Año	Costo Original	Factor de Actualización	Costo Actualizado	Ingreso Original	Factor de Actualización	Ingreso Actualizado
1	43.232,60	0,89286	\$ 38.600,53	\$ 97.872,00	0,89286	\$ 87.385,71
2	46.620,19	0,79719	\$ 37.165,33	\$ 107.437,93	0,79719	\$ 85.648,86
3	48.073,72	0,71178	\$ 34.217,92	\$ 117.583,79	0,71178	\$ 83.693,82
4	49.580,59	0,63552	\$ 31.509,36	\$ 128.340,23	0,63552	\$ 81.562,54
5	51.142,77	0,56743	\$ 29.019,78	\$ 133.252,52	0,56743	\$ 75.611,06
Total			\$ 170.512,93			\$ 413.901,99

Fuente: Cuadro 53

Elaboración: La Autora

$$RBC = \frac{\text{Ingres. Actualizados}}{\text{Costos Actualizados}}$$

$$RBC = \frac{\$ 413.901,99}{\$ 170.512,93} = 2,43$$

En el presente proyecto, la relación beneficio/costo es mayor que 1, indicador que sustenta la realización del proyecto, esto quiere decir que por cada USD 1,00 invertido, se recibiría USD 1,43 de utilidad.

TASA INTERNA DE RETORNO

Constituye la tasa de interés, a la cual debemos encontrar los flujos de efectivo generados por el proyecto, a través de su vida económica para que estos se igualen con la inversión.

Los criterios de decisión basados en la TIR son:

- Si la TIR es mayor que el costo de capital se acepta el proyecto.
- Si la TIR es igual que el costo del capital es indiferente llevar a cabo el proyecto.
- Si la TIR es menor que el costo del capital se debe rechazar el proyecto.

Cuadro N° 55

TASA INTERNA DE RETORNO					
Año	Flujo Neto	Factor 1	VAN 1	Factor 2	VAN 2
Inversión	150.629,14	34,69%		35,69%	
1	48.151,31	0,74246	\$ 35.750,26	0,73698	\$ 35.486,79
2	52.352,57	0,55124	\$ 28.858,93	0,54315	\$ 28.435,13
3	58.263,36	0,40927	\$ 23.845,63	0,40029	\$ 23.322,29
4	63.609,78	0,30387	\$ 19.328,95	0,29501	\$ 18.765,41
5	194.757,57	0,22561	\$ 43.938,97	0,21742	\$ 42.343,54
			\$ 151.722,74		\$ 148.353,16
		Inversión	\$ 150.629,14		150.629,14
		VAN Menor	1.093,60	VAN Mayor	\$ (2.275,98)

Fuente: Tabla 53
Elaboración: La Autora

$$TIR = Tm + Dt \left(\frac{VAN\ menor}{VAN\ menor - VAN\ mayor} \right)$$

$$TIR = 34,69\% + (35,69 - 34,69) \left(\frac{\$ 1.093,60}{\$1.093,60 + 2.275,98} \right) = 35,01\%$$

La TIR del proyecto es de 35,01% la cual es mayor que el costo de oportunidad que es del 12%, por consiguiente este indicador permite demostrar que el proyecto es rentable.

PERÍODO DE RECUPERACIÓN DEL CAPITAL

Determina el número de años requeridos para recobrar la inversión inicial.

Cuadro N°56

PER. DE RECUPERACIÓN DEL CAPITAL			
Años	Inver. Inicial	Flujo Neto	Flujos acumulados
0	150.629,14		
1		\$ 48.151,31	\$ 48.151,31
2		\$ 52.352,57	\$ 100.503,89
3		\$ 58.263,36	\$ 158.767,25
4		\$ 63.609,78	\$ 222.377,03
5		\$ 194.757,57	\$ 417.134,60
Total		\$ 417.134,60	

Fuente: Tabla 55

Elaboración: La Autora

$$PRC = \text{Año supera la Inv.} + \frac{\text{inversión} - \sum \text{Primeros flujos}}{\text{Flujo neto del año que supera la inversión}}$$

$$PRC = 3 + \frac{150.629,14 - 158.767,25}{58.263,36} = 2,8603$$

$$PRC = 2 \text{ años}$$

$$PRC = 0,8603 * 12 = 10,3239 = 10 \text{ meses}$$

$$PRC = 0,3239 * 30 = 10 \text{ días}$$

Por lo que el período de recuperación de capital es de 2 años, 10 meses y 10 días, periodo que es aceptable ya que está dentro de la vida útil estimada del proyecto.

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

Es conveniente efectuar el análisis de sensibilidad porque se trata de medir si le afectan o no a un proyecto dos situaciones, el aumento de costos o la disminución de ingresos.

El análisis de sensibilidad es la interpretación dada la incertidumbre en lo que respecta a la posibilidad de implantar un proyecto, debido a que no se conocen las condiciones que se espera en el futuro. Las variables que presentan mayor incertidumbre son los ingresos y los costos, por ello el análisis se lo efectúa tomando como parámetros un aumento en los costos y una disminución en los ingresos. Se debe tomarse en cuenta lo siguiente:

- ✓ Cuando el coeficiente de sensibilidad es mayor de 1, el proyecto es sensible.
- ✓ Cuando el coeficiente de sensibilidad es igual a 1, el proyecto no sufre ningún efecto.

Cuando el proyecto de sensibilidad es menor que 1, el proyecto es sensible

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

Cuadro N°57

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD EN BASE AL AUMENTO DE LOS COSTOS								
Años	Costo Total Original	Costo Actualizado	Ingreso Original	Flujo Neto	Factor de Actualización	VAN 1	Factor de Actualización	VAN 2
	53,78%				12,00%		13,00%	
1	43232,60	66483,52	97872,00	31388,48	0,89	28025,43	0,88	27777,42
2	46620,19	71693,00	107437,93	35744,93	0,80	28495,64	0,78	27993,53
3	48073,72	73928,25	117583,79	43655,55	0,71	31073,16	0,69	30255,48
4	49580,59	76245,53	128340,23	52094,70	0,64	33107,12	0,61	31950,66
5	51142,77	78647,86	133252,52	54604,66	0,57	30984,15	0,54	29637,22
						151685,51		147614,31
					Inversión	150629,14		150629,14
					VAN menor	\$ 1.056,37	VAN mayor	\$ (3.014,83)

$$TIR = Tm + Dt \left(\frac{VAN\ menor}{VAN\ menor - VAN\ mayor} \right)$$

$$TIR = 12 + (13 - 12) \left(\frac{1.056,37}{1.056,37 + 3.014,83} \right) = 26\%$$

Nueva TIR = 26%

Diferencia entre la TIR del Proyecto y la Nueva TIR

Diferencia TIR = TIR proyecto - Nueva TIR

Diferencia TIR= 9%

Porcentaje de Variacion

% de Variacion = Diferen.TIR/TIR proyecto)*100

% de Variacion= 26%

Sensibilidad

Sensibilidad = % de Variacion/Nueva TIR

Sensibilidad = 0,997533709

ANALISIS DE SENSIBILIDAD EN BASE A LA DISMINUCION DE INGRESOS								
Años	Costo Total Original	Ingreso Original	Ingreso Actualizado	Flujo Neto	Factor de Actualización	VAN 1	Factor de Actualización	VAN 2
			22,16%		12,00%		13,00%	
1	\$ 43.232,60	\$ 97.872,00	\$ 76.183,66	\$ 32.951,07	0,89286	\$ 29.420,60	0,88496	\$ 29.160,24
2	\$ 46.620,19	\$ 107.437,93	\$ 83.629,79	\$ 37.009,60	0,79719	\$ 29.503,83	0,78315	\$ 28.983,95
3	\$ 48.073,72	\$ 117.583,79	\$ 91.527,34	\$ 43.453,62	0,71178	\$ 30.929,43	0,69305	\$ 30.115,54
4	\$ 49.580,59	\$ 128.340,23	\$ 99.900,17	\$ 50.319,57	0,63552	\$ 31.979,00	0,61332	\$ 30.861,94
5	\$ 51.142,77	\$ 133.252,52	\$ 103.723,90	\$ 52.581,13	0,56743	\$ 29.835,95	0,54276	\$ 28.538,93
						\$ 151.668,80		\$ 147.660,59
						Inversión	\$ 150.629,14	\$ 150.629,14
						VAN menor	\$ 1.039,66	VAN mayor \$ (2.968,55)

Nueva TIR = 25,94%

Diferencia entre la TIR del Proyecto y la Nueva TIR

Diferencia TIR = TIR proyecto - Nueva TIR

Diferencia

TIR= 9,07%

Porcentaje de Variacion

% de Variacion =(Diferen.TIR/TIR proyecto)*100

% de

Variacion= 26%

Sensibilidad

Sensibilidad = % de Variacion/Nueva TIR

Sensibilidad = 0,99888658

g. DISCUSIÓN

Una vez terminada la parte teórica-práctica se procede a destacar los datos más relevantes, los mismos que facilitarían concluir y recomendar.

Es importante mencionar que se aplicó la encuesta considerando dos disciplinas deportivas, que son indor y voleyball donde la disciplina de mayor demanda resultó ser indor con una acogida del 70% de los encuestados; pese a que se consideró la posibilidad de crear el espacio deportivo con canchas sintéticas para voleyball, en vista que no existe oferta en el mercado, resultó ser no viable ya que el costo actual es de \$3 dólares la hora en canchas improvisadas, mientras que si se invirtiese en este tipo de canchas el costo se dispararía con relación al actual y sin tener la acogida necesaria.

Con los antecedentes antes descritos y con una demanda efectiva de 20.876 equipos de indor y una oferta de 4.680 equipos, la diferencia de estas dos variables nos arroja una demanda insatisfecha de 16.196 equipos para el primer año, es decir existe demanda suficiente para la creación de dos canchas sintéticas de Indor, que laborando 15 horas diarias y 312 días al año tendríamos una capacidad instalada de 9.360 equipos entre las dos canchas, y aun así se cubriría solamente el 58% de la demanda insatisfecha.

Por otra parte, la constitución legal del espacio deportivo será de forma unipersonal y como persona natural, donde asume toda responsabilidad y garantiza con todo el patrimonio las obligaciones contraídas.

En la parte económica-financiera que es la parte medular del presente proyecto se refleja una fuerte inversión inicial que asciende a \$150.629,14, con unos costos de producción del \$43.232,60 al año uno y con un margen de utilidad del 54,75% sobre el costo de producción, pese a ese margen de utilidad inicial para llegar alcanzar el punto de equilibrio al año uno en función a ventas debe vender al menos \$41.805,29; al primer año obtendrá una utilidad de 41.413,80 después de haber cumplido con todas sus obligaciones

Los indicadores que se aplicaron para la evaluación del proyecto es el VAN que tiene un valor de 126.504,81, la relación beneficio costo es \$2,43, el periodo de recuperación es 2 años 10 meses, la TIR de 35,01% y el análisis de sensibilidad soportara una variación 53,78% incremento en costos y el 22,16% en disminución de ingresos.

h. CONCLUSIONES

Con base a la información recolectada a través de los distintos estudios realizados he llegado a establecer las siguientes conclusiones:

- ✚ En el cantón Catamayo existe demanda insatisfecha del servicio en estudio, que aun con la implementación de la nueva empresa resta demanda insatisfecha de 8.240 equipos.
- ✚ La empresa tendrá una capacidad instalada de 9630 partidos al año lo que permite ser competitivos frente al mercado ya existente, ya que posee dos canchas para así cubrir de manera eficiente a los posibles clientes y además tendrá servicios adicionales que según la encuesta aplicada expresaron sus preferencias para las instalaciones.
- ✚ La organización legal y administrativa se concluyó que se la realizara como persona natural ya que la conformara un solo propietario que asumirá la responsabilidad y garantizara con todo el patrimonio que posea para sus obligaciones
- ✚ La inversión inicial será de 150.629,14, es una inversión significativa que será justificada mediante el nivel de ingresos que genere, el servicio prestado tendrá un costo \$12 por hora, se

percibirá una utilidad bruta de \$6,97 por servicio durante el primer año ya que el costo de venta es de es solamente de \$5,43.

- ✚ El estudio financiero permitió concluir que el proyecto es viable ya que pese a la magnitud de inversión, se recupera durante el segundo año de vida útil del proyecto, adicionalmente la relación beneficio costo es de \$ 2,43 donde por cada dólar invertido generara \$1,43 de utilidad, en el análisis de sensibilidad los ingresos podrán sufrir una disminución del 22,16% y el aumento de costos soportara un 53,78%.

j. RECOMENDACIONES

Al término del trabajo investigativo se procedió a realizar las siguientes recomendaciones:

- ✚ Ejecutar el proyecto, ya que luego de haber realizado los estudios necesarios resulto ser viable.
- ✚ Para el primer año cubrir el 85% de capacidad utilizada porque de esto depende el nivel de ingresos y crecimiento de la empresa , optimizar procesos para el desarrollo del servicio, ser eficientes en entrega de implementos necesarios para el desarrollo del servicio, distribuir de forma eficaz cada acción con los clientes como son duchas, vestidores etc.

- ✚ Dar inicio a la actividad comercial una vez establecido toda la documentación necesaria y completar todos los requisitos legales, de manera que en el desarrollo de actividades no hayan contratiempos.
- ✚ El estudio financiero muestra que con un 44% de ventas llegaremos al punto de equilibrio pero este no es el objetivo por ello es importante brindar un servicio marcando la diferencia buena atención, eficiencia etc.
- ✚ Realizar evaluación económica periódicamente en la empresa con el objetivo de diagnosticar los niveles de ingresos y egresos en función de los indicadores de rentabilidad de manera que permita tomar decisiones oportunas.

k. BIBLIOGRAFÍA

LIBROS

- Aquilano, J. (2005). Gerencia de Operaciones. En J. Aquilano, *Gerencia de Operaciones* (pág. 15). Bogota: Norma.
- Arango, J. C. (2012). *Metodología de Investigacion*. Medellin.
- Arboleda, G. (2013). *Proyectos*. Colombia: Alfaomega.
- Baca, G. (2010). Evaluacion de Proyectos. En G. Baca, *Evaluacion de Proyectos* (pág. 184). Colombia: Mc Graw Hill.
- Blatter, J. S. (2004). Recuperado el Noviembre de 24 de 2015, de <http://es.fifa.com/mm/document/affederation/pitch&equipment/50/15/94/fqcbookletes.pdf>
- Chain, R. S. (2008). *Preparacion y Evaluacion de Proyectos*. Colombia: McGraw Hill.
- Chambergó, A. (10 de Junio de 2012). *Finanzas*. Recuperado el 22 de Noviembre de 22, de Finanzas: <http://finanzasdud.blogspot.com/2012/06/flujo-de-caja-de-un-proyecto-de.html>
- Gonzalez, J. d. (2009). Manual de Formulas Financieras. En J. d. Gonzalez, *Manual de Formulas Financieras* (pág. 170). Mexico: Alfaomega.
- Holmman. (15 de Mayo de 2010). *Buenas Tareas* . Recuperado el 21 de Noviembre de 2015, de Buenas Tareas: <http://www.buenastareas.com/ensayos/Estudio-Legal-y-Administrativo-Proyecto-Inversion/312105.html>
- Jáuregui, A. (18 de 05 de 2010). *GetioPolis*. Recuperado el 17 de 11 de 2015, de GetioPolis: <http://www.gestiopolis.com/elementos-estudio-precios/>
- Jimenez, S. A. (2014). *Fundamentos de la Investigación*.
- Ludevid, M., & Olle, M. (1997). *Creacion y Desarrollo Empresarial*. Barcelona: Alfaomega.
- Murcia, J. (2009). Proyectos Formulacion y Criterios de Evaluacion . En J. Murcia, *Proyectos Formulacion y Criterios de Evaluacion* (pág. 45). Mexico: Alfaomega.
- Nassir, & Chain, R. S. (2003). PREPARACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS. En Nassir, & R. S. Chain, *PREPARACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS* (pág. 84). México: Mac Graw Hill.
- Pazos, A. (2013). *Prezi*. Recuperado el 19 de 11 de 2015, de Prezi: <https://prezi.com/rfsqbmovxual/proyectos-1-estudio-tecnico-de-un-proyecto/>

Ramirez, A. R. (2009). Nuevas perspectivas para entender el emprendimiento empresarial. *Pensamiento y Gestión Universidad del Norte*, 96.

Rodriguez, R. C. (2006). *Evaluación Económica y Social de Proyectos de Inversión*. Colombia: Alfaomega.

PAGINAS WEB

Comfenalco Antioquia. (26 de Febrero de 2015). Recuperado el 2015 de 11 de 24, de Comfenalco Antioquia:
<http://www.comfenalcoantioquia.com/Esparcimiento/ProgramasDeportivos/CanchasSint%C3%A9ticas.aspx>

Acuña, J. A. (17 de Marzo de 2013). *Emprendimiento Globalizado en Competitividad*. Recuperado el 18 de Noviembre de 2015, de *Emprendimiento Globalizado en Competitividad*: <http://acualonit.verblog.com/las-4-p-prec-producto-plaza-y-promocion>

Hernandez, J. (18 de Julio de 2007). *Gestio polis*. Recuperado el 18 de Noviembre de 2015, de *Gestio polis*: <http://www.gestiopolis.com/elementos-basicos-de-un-proyecto-de-inversion/>

Ucañan, R. (18 de Febrero de 2015). *Gestiopolis*. Recuperado el 22 de Noviembre de 2015, de *Gestiopolis*: <http://www.gestiopolis.com/calculo-del-periodo-de-recuperacion-de-la-inversion-o-payback/>

g. ANEXOS

Anexo N°1



ENCUESTA

Con el objeto de ejecutar un **“Proyecto de Inversión para la Implementación de un Espacio Deportivo con Canchas Sintéticas en el Cantón Catamayo”** se digna en contestar las siguientes preguntas, marcando con una **X** la información que se vincule con su actividad personal, económica y social.

ggDATOS:

Género:	Estado Civil:	Ocupación Laboral:
Femenino ()	Casado ()	Dependiente ()
Masculino ()	Soltero ()	Independiente ()
Edad:	Ciudad:	Parroquia:

1-¿Práctica usted deporte?

Si () No ()

2.- ¿En qué lugar usted practica el deporte?

Canchas Sintéticas () Canchas Publicas ()

3.- ¿Qué deporte practica usted con frecuencia? Marque solo una.

Indor ()

Volleyball ()

4.- Si ha utilizado el servicio de canchas sintéticas, ¿Cuál de las siguientes canchas ha utilizado?

El golazo ()

Zona de Juegos ()

San Andrés ()

San José ()

5. ¿Con que frecuencia utiliza usted este servicio?

Indor

Volleyball

Semanal ()

Semanal ()

Quincenal ()

Quincenal ()

Mensual ()

Mensual ()

6.- ¿Cuál es el costo que cancela por este servicio?

Indor

Volleyball

\$ 12 la hora ()

\$ 3 la hora ()

\$ 15 la hora ()

\$ 2 la hora ()

\$ 1 x persona/hora ()

0,75 x persona/ hora ()

\$ 1,25 x persona/hora ()

Otro Valor ()

Otro valor ()

7.- ¿Se siente satisfecho con el servicio recibido en las canchas que utiliza actualmente?

Si ()

No ()

8.- ¿En qué horario usted prefiere practicar deporte?

Horario

06:00 a 15:00 ()

15:00 a 24:00 ()

9.- ¿Si se creara un nuevo centro deportivo de canchas sintéticas, usted adquiriría el servicio?

Si () No ()

10.- ¿Qué disciplina estaría dispuesto a utilizar?

Indor () Volleyball ()

11.- ¿Con que frecuencia utiliza usted este servicio?

Semanal () Semanal ()

Quincenal () Quincenal ()

Mensual () Mensual ()

12.- ¿Qué servicios adicionales le gustaría encontrar? Marque solo una

- | | | | |
|--------|--------------------------|---------------|--------------------------|
| Wi-fi | <input type="checkbox"/> | Comida Rápida | <input type="checkbox"/> |
| Duchas | <input type="checkbox"/> | Vestidores | <input type="checkbox"/> |

13.- ¿Porque medio de comunicación le gustaría enterarse de la existencia de una nueva empresa? Marque solo una.

- | | | | |
|----------|--------------------------|----------------------------|--------------------------|
| Radio | <input type="checkbox"/> | T.V | <input type="checkbox"/> |
| Internet | <input type="checkbox"/> | Periódicos de la Localidad | <input type="checkbox"/> |

14.- ¿Que busca encontrar en este servicio? Marque solo una.

- | | |
|---------------------------|--------------------------|
| Buena atención | <input type="checkbox"/> |
| Eficiencia en el Servicio | <input type="checkbox"/> |
| Costos | <input type="checkbox"/> |

15.- ¿Dónde le gustaría que estén ubicadas las canchas deportivas?

Marque solo una.

- | | |
|--------|--------------------------|
| Centro | <input type="checkbox"/> |
| Sur | <input type="checkbox"/> |
| Norte | <input type="checkbox"/> |

Anexo N°2

Suministros y Materiales

PUBLICIDAD	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Chalecos	75	\$ 3,30	\$ 247,50
Balones	12	\$ 23,00	\$ 276,00
TOTAL			\$ 523,50

Anexo N°3

Mantenimiento de Canchas

DETALLE	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Mantenimiento de Césped	1	3	300	900
Sub total				900
TOTAL				900

Anexo N°4

Servicios Básicos	UNIDAD	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO MENSUAL	TOTAL ANUAL
Energía Eléctrica	kw/h	300	0,15	\$ 45,00	\$ 540,00
Agua	m ³	80	0,056	\$ 4,48	\$ 53,76
Teléfono	Global		12,16	\$ 16,00	\$ 192,00
Internet	Global	-	-	\$ 20,00	\$ 240,00
TOTAL					\$ 1.025,76

Anexo N°5

Amortización

AÑOS	AMORTIZACION ANUAL	AMORTIZACIÓN ACUMULADA	VALOR VT – Am Anual
0	\$ 60,00		\$ 300,00
1	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 240,00
2	\$ 60,00	\$ 120,00	\$ 180,00
3	\$ 60,00	\$ 180,00	\$ 120,00
4	\$ 60,00	\$ 240,00	\$ 60,00
5	\$ 60,00	\$ 300,00	\$ -

Anexo N°6

Suministros y Materiales de Oficina

Detalle	Unidad		Precio	Total
Grapadora	UNIDAD	1	\$ 2,50	\$ 2,50
Perforadora	UNIDAD	1	\$ 2,40	\$ 2,40
Saca grapas	UNIDAD	1	\$ 1,24	\$ 1,24
Papelera Metálica	UNIDAD	1	\$ 3,50	\$ 3,50
Dispensador Cinta scosh	UNIDAD	1	\$ 1,00	\$ 1,00
Dispensador de Clips	UNIDAD	1	\$ 0,80	\$ 0,80
Sello	UNIDAD	1	\$ 15,00	\$ 15,00
Flash Memory	UNIDAD	1	\$ 8,00	\$ 8,00
Hojas A4	UNIDAD	2	\$ 3,00	\$ 6,00
Carpetas	UNIDAD	6	\$ 0,75	\$ 4,50
Sobres manila A4	PAQUETE X 12	2	\$ 2,75	\$ 5,50
Cinta scosh	UNIDAD	6	\$ 0,35	\$ 2,10
Cinta Embalaje Transparente	UNIDAD	6	\$ 1,50	\$ 9,00
Clips	CAJA x 50	4	\$ 1,25	\$ 5,00
Grapas 26/6	CAJA	3	\$ 0,50	\$ 1,50
Esferos	CAJA X 6	2	\$ 1,25	\$ 2,50
Marcadores permanentes	CAJA X 6	1	\$ 4,50	\$ 4,50
Marcadores tiza liquida	CAJA X 6	1	\$ 6,00	\$ 6,00
Lápiz	CAJA X 6	1	\$ 1,20	\$ 1,20
Corrector	UNIDAD	1	\$ 1,25	\$ 1,25
Resaltador	CAJA X 2	1	\$ 2,00	\$ 2,00
Borrador de lápiz	CAJA X 3	1	\$ 1,00	\$ 1,00
Regla metálica	UNIDAD	1	\$ 0,45	\$ 0,45
Tijera mediana	UNIDAD	1	\$ 0,25	\$ 0,25
Estilete	UNIDAD	1	\$ 0,50	\$ 0,50
tableros plásticos	UNIDAD	5	\$ 2,50	\$ 12,50
Barra de Goma	UNIDAD	2	\$ 1,25	\$ 2,50
Borrador de pizarra	UNIDAD	2	\$ 0,60	\$ 1,20
Cartuchos de Tintas	UNIDAD	3	\$ 20,00	\$ 60,00
Facturas	UNIDAD	10	\$ 13,00	\$ 130,00
			Subtotal	293,89
			TOTAL	293,89

Anexo N°7**Útiles de Aseo**

DETALLE	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Cloro	Galón	4	\$ 3,02	\$ 12,08
Detergente	2kg	12	\$ 5,50	\$ 66,00
Desinfectante	Galón	4	\$ 3,76	\$ 15,04
Fundas de basura	Paquete x 10	40	\$ 0,50	\$ 20,00
Limpiones	Paquete x 25	6	\$ 7,80	\$ 46,80
Toallas	Unidad	6	\$ 3,16	\$ 18,96
Jabón liquido	Galón	12	\$ 4,37	\$ 52,44
Papel higiénico	Paquete x 4	6	\$ 10,45	\$ 62,70
Trapeadores	Unidad	6	\$ 2,58	\$ 15,48
Escobas	Unidad	4	\$ 2,25	\$ 9,00
Recoger de basura	Unidad	2	\$ 1,58	\$ 3,16
Basureros	Unidad	6	\$ 7,26	\$ 43,56
Guantes	Paquete	4	\$ 1,58	\$ 6,32
Rodapiés	Unidad	4	\$ 5,75	\$ 23,00
Cepillo de baño	Unidad	4	\$ 1,56	\$ 6,24
Porta papel higiénico	Unidad	2	\$ 2,00	\$ 4,00
Porta jabón liquido	Unidad	2	\$ 2,00	\$ 4,00
Dispensador para toallas	Unidad	2	\$ 2,00	\$ 4,00
Subtotal				\$ 412,78
TOTAL				\$ 412,78

Anexo N°8

PROMOCION Y PUBLICIDAD	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Radio WG Milenium	48	\$ 3,50	\$ 168,00
Grabación del pautaaje	1	\$ 140,00	\$ 140,00
Multicanal	12	\$ 30,00	\$ 360,00
Diseño Publicitario	1	\$ 200,00	\$ 200,00
Bolsos deportivos	150	\$ 2,50	\$ 375,00
Ponny 250cm	500	\$ 0,25	\$ 125,00
TOTAL			\$ 1.368,00

Anexo N°9

ADMINISTRADOR						
DETALLE	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Sueldo Básico Unificado	\$ 500,00	\$ 518,35	\$ 537,37	\$ 557,10	\$ 577,54	\$ 598,74
Décimo Tercer Sueldo	\$ 41,67	\$ 43,20	\$ 44,78	\$ 46,42	\$ 48,13	\$ 49,89
Décimo Cuarto Sueldo	\$ 29,50	\$ 30,58	\$ 31,71	\$ 32,87	\$ 34,07	\$ 35,33
IECE/SECAP 1%	\$ 3,54	\$ 3,67	\$ 3,80	\$ 3,94	\$ 4,09	\$ 4,24
Aporte Patronal 11,15%	\$ 55,75	\$ 57,80	\$ 59,92	\$ 62,12	\$ 64,40	\$ 66,76
Fondos de Reserva 8,33%			\$ 44,76	\$ 46,41	\$ 48,11	\$ 49,87
Vacaciones	\$ 20,83	\$ 21,60	\$ 22,39	\$ 23,21	\$ 24,06	\$ 24,95
TOTAL MENSUAL	\$ 651,29	\$ 675,19	\$ 744,74	\$ 772,07	\$ 800,40	\$ 829,78
TOTAL ANUAL	\$ 7.815,48	\$ 8.102,31	\$ 8.936,82	\$ 9.264,80	\$ 9.604,82	\$ 9.957,32
OPERARIO						
DETALLE	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Sueldo Básico Unificado	\$ 354,00	\$ 366,99	\$ 380,46	\$ 394,42	\$ 408,90	\$ 423,91
Décimo Tercer Sueldo	\$ 29,50	\$ 30,58	\$ 31,71	\$ 32,87	\$ 34,07	\$ 35,33
Décimo Cuarto Sueldo	\$ 29,50	\$ 30,58	\$ 31,71	\$ 32,87	\$ 34,07	\$ 35,33
IECE/SECAP 1%	\$ 3,54	\$ 3,67	\$ 3,80	\$ 3,94	\$ 4,09	\$ 4,24
Aporte Patronal 11,15%	\$ 39,47	\$ 40,92	\$ 42,42	\$ 43,98	\$ 45,59	\$ 47,27
Fondos de Reserva 8,33%			\$ 31,69	\$ 32,86	\$ 34,06	\$ 35,31
Vacaciones	\$ 14,75	\$ 15,29	\$ 15,85	\$ 16,43	\$ 17,04	\$ 17,66
TOTAL MENSUAL	\$ 470,76	\$ 488,04	\$ 537,64	\$ 557,37	\$ 577,83	\$ 599,03
TOTAL ANUAL	\$ 5.649,13	\$ 5.856,46	\$ 6.451,70	\$ 6.688,47	\$ 6.933,94	\$ 7.188,41
CONTADOR						
DETALLE	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Sueldo Básico Unificado	\$ 354,00	\$ 366,99	\$ 380,46	\$ 394,42	\$ 408,90	\$ 423,91
Décimo Tercer Sueldo	\$ 29,50	\$ 30,58	\$ 31,71	\$ 32,87	\$ 34,07	\$ 35,33
Décimo Cuarto Sueldo	\$ 29,50	\$ 30,58	\$ 31,71	\$ 32,87	\$ 34,07	\$ 35,33
IECE/SECAP 1%	\$ 3,54	\$ 3,67	\$ 3,80	\$ 3,94	\$ 4,09	\$ 4,24
Aporte Patronal 11,15%	\$ 39,47	\$ 40,92	\$ 42,42	\$ 43,98	\$ 45,59	\$ 47,27
Fondos de Reserva 8,33%			\$ 31,69	\$ 32,86	\$ 34,06	\$ 35,31
Vacaciones	\$ 14,75	\$ 15,29	\$ 15,85	\$ 16,43	\$ 17,04	\$ 17,66
TOTAL MENSUAL	\$ 470,76	\$ 488,04	\$ 537,64	\$ 557,37	\$ 577,83	\$ 599,03
TOTAL ANUAL	\$ 5.649,13	\$ 5.856,46	\$ 6.451,70	\$ 6.688,47	\$ 6.933,94	\$ 7.188,41

Anexo N° 10

EDIFICIO				
AÑOS	VALOR ACTUAL	VALOR RESIDUAL	VALOR DEPRECIACION	DEPRECIACION ANUAL
0	\$ 54.677,80	\$ 10.935,56	\$ 43.742,24	\$ 2.187,11
1				\$ 2.187,11
2				\$ 2.187,11
3				\$ 2.187,11
4				\$ 2.187,11
5				\$ 2.187,11
6				\$ 2.187,11
7				\$ 2.187,11
8				\$ 2.187,11
9				\$ 2.187,11
10				\$ 2.187,11

Anexo N° 11

ACTIVOS	VIDA UTIL	% DE DEPRECIACION	DEPRECIACION ANUAL	COSTO
Edificio	10	10%	\$ 43.742,24	\$ 2.187,11
Equipo de Computación	3	33%	\$ 231,67	\$ 231,67
Equipo de Oficina	5	20%	\$ 1.189,60	\$ 237,92
Muebles y Enseres	10	10%	\$ 360,00	\$ 36,00
Mobiliario y Equipo	10	10%	\$ 1.376,10	\$ 137,61
Césped Sintético	5	10%	\$ 19.236,00	\$ 3.847,20
TOTAL			\$ 66.135,61	\$ 6.677,51

CESPED

AÑOS	VALOR ACTUAL	VALOR RESIDUAL	VALOR DEPRECIACION	DEPRECIACION ANUAL
1	\$ 19.236,00	\$ -	\$ 19.236,00	\$ 3.847,20
2				\$ 3.847,20
3				\$ 3.847,20
4				\$ 3.847,20
5				\$ 3.847,20

EQUIPO DE COMPUTACION

AÑOS	Valor Actual	Depreciación Anual	Depre.Acumuº	Valor en Libros
-	695,00	0,00	0,00	695,00
1		231,67	231,67	463,33
2		231,67	463,33	231,67
3		231,67	695,00	0,00

Equipo de Oficina

AÑOS	VALOR ACTUAL	VALOR RESIDUAL	VALOR DEPRECIACION	DEPRECIACION ANUAL
1	\$ 1.487,00	\$ 297,40	\$ 1.189,60	\$ 237,92
2				\$ 237,92
3				\$ 237,92
4				\$ 237,92
5				\$ 237,92

Muebles de Oficina

AÑOS	VALOR ACTUAL	VALOR RESIDUAL	VALOR DEPRECIACION	DEPRECIACION ANUAL
1	\$ 400,00	\$ 40,00	\$ 360,00	\$ 36,00
2				\$ 36,00
3				\$ 36,00
4				\$ 36,00
5				\$ 36,00
6				\$ 36,00
7				\$ 36,00
8				\$ 36,00
9				\$ 36,00
10				\$ 36,00

Mobiliario Equipo

AÑOS	VALOR ACTUAL	VALOR RESIDUAL	VALOR DEPRECIACION	DEPRECIACION ANUAL
1	\$ 1.529,00	\$ 152,90	\$ 1.376,10	\$ 137,61
2				\$ 137,61
3				\$ 137,61
4				\$ 137,61
5				\$ 137,61
6				\$ 137,61
7				\$ 137,61
8				\$ 137,61
9				\$ 137,61
10				\$ 137,61

Valor Rescate

Detalle	Valor Actual	Depreciación Acumulada	Valor Residual
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	\$ 695,00	\$ 695,00	\$ -
REINVERSION EN COMPUTADORA	\$ 695,00	\$ 463,33	\$ 231,67
EQUIPO DE OFICINA	\$ 1.487,00	\$ 1.189,60	\$ 297,40
MUEBLES Y ENSERES	\$ 400,00	\$ 180,00	\$ 220,00
MOBILIARIO Y EQUIPO	\$ 1.529,00	\$ 688,05	\$ 840,95
CONSTRUCCION DEL EDIFICIO	\$ 54.677,80	\$ 10.935,56	\$ 43.742,24
CESPED SINTETICO	\$ 19.236,00	\$ 19.236,00	\$ -
Terreno	\$ 69.300,00		\$ 82.984,83
TOTAL VALOR DE RESCATE			\$ 128.317,09

Tabla del Impuesto a la Renta

Año 2015 - En dólares			
Fracción Básica	Exceso Hasta	Impuesto Fracción Básica	Impuesto Fracción Excedente
-	10.800	0	0%
10.800	13.770	0	5%
13.770	17.210	149	10%
17.210	20.670	493	12%
20.670	41.330	908	15%
41.330	61.980	4.007	20%
61.980	82.660	8.137	25%
82.660	110.190	13.307	30%
110.190	En adelante	21.566	35%

INDICE

CERTIFICACIÓN	i
AUTORÍA.....	ii
CARTA DE AUTORIZACION.....	iii
AGRADECIMIENTO	iv
DEDICATORIA	v
a. TITULO	1
b. RESUMEN.....	2
c. INTRODUCCIÓN	6
d. REVISION DE LA LITERATURA	8
e. MATERIALES Y METODOS.....	22
f. RESULTADOS	26
ESTUDIO TECNICO.....	48
ESTUDIO FINANCIERO	65
ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANACIAS	77
ESTUDIO FINANCIERO	78
ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD	84
g. DISCUSIÓN.....	87
h. CONCLUSIONES	89
j. RECOMENDACIONES	90
k. ANEXOS.....	94